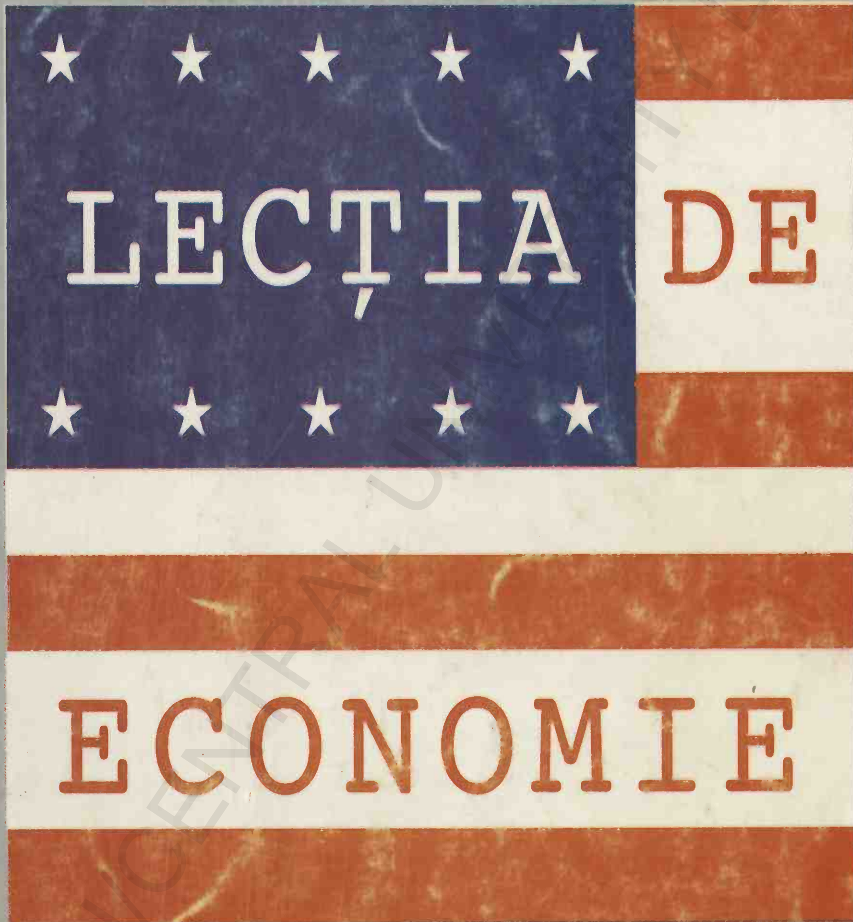
INTERNATIONAL

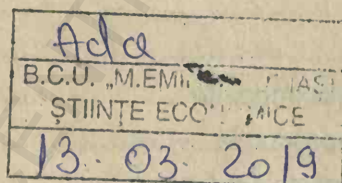
PREZINTĂ:



Henry Hazlitt

CUPRINS

PARTEA A III-A: CONCLUZII DUPĂ TREIZECI DE ANI



Cuvânt înainte

Există un segment jurnalistic care şi-a făcut act de credință din a explica pentru publicul larg teoria economică *înaltă.* Uneori *partis pris*-ul este izbitor, alteori acest efort „are echilibru". Printre cei care s-au distins în acest domeniu, în ultimele decenii, pot fi enumerați Leonard Silk, Robert Kuttner, David Warsh în SUA, Arrigo Levi în Italia sau Paul Fabra în Franța. Dar cel care, până la moartea sa, în 1993, a reprezentat un decan de vârstă între figurile prestigioase ale domeniului a fost Henry Hazlitt; el s-a stins la venerabila vârstă de 98 de ani, fiind considerat un „Rembrandt printre confrați" de către britanicul Michael Prowse.

Hazlitt s-a conturat, în mod incontestabil, ca un propovăduitor al gândirii libertariene, ce şi-a folosit propriul meşteşug al mânuirii condeiului, dar şi beneficiul de a scrie pentru cel mai influent cotidian american, *New York Times.* Hazlitt a fost un înverşunat adversar al intervenționismului statal în economie. Din acest punct de vedere, el se întâlneşte de minune cu laureatul Premiului Nobel, Friedrich von Hayek, autorul celebrului eseu economic şi politic „Drumul spre servitute" (The Road to Serfdom). Legătura dintre cei doi este evidentă, mai ales prin raportarea la ceea ce a însemnat gândirea lui Keynes în perioada postbelică. Spre deosebire însă de Hayek, care a manifestat delicatețe în judecarea lui Keynes, Hazlitt l-a criticat mai mult decât fără menajamente pe acesta din urmă, grăitoare în acest sens

fiind lucrarea „Eşecul noii economii" (The Failure of the New Economics), publicată în 1959. Acest lucru se cuvine să fie judecat având în vedere că şi Milton Friedman, într-un dialog cu James Tobin (la începutul anilor '70), în revista *Journal of Political Economy*, admisese cadrul analitic ce i se datorează lui Keynes. Hazlitt va rămâne în memorie însă prin cartea „Lecţia de economie" (Economics in One Lesson). Concepută ca introducere în înţelegerea raţionamentelor de bază ale gândirii economice, cartea a cunoscut trei ediţii: în 1946, în 1961, când a fost adăugat un capitol privind reglementarea administrativă a chiriilor, şi în 1979, când a apărut un alt capitol, intitulat „Concluzii după 30 de ani". Dincolo de dimensiunea ideologică specifică libertarianismului, ceea ce reliefează cartea sunt câteva idei. Se respinge orice formă de intervenţie a statului în economie, inclusiv orice formă de politică distribuţională. Relaţionat, se avertizează asupra pericolului ca asemenea intervenţii să capete o dinamică proprie, să fie „scăpate de sub control". De asemenea, se avertizează împotriva efectelor detrimentale pentru societate, pe termen lung, ale acţiunilor „grupurilor de interes" - aici Hazlitt îl anticipează pe Mancur Olson, cunoscutul autor al best-seller-ului „Creşterea şi declinul naţiunilor" (The Rise and Decline of Nations). În fine, se deplânge faptul că politicienii, guvernele par a nu avea capacitatea de a învăţa şi de aceea, efortul de educare (a se citi prozelitism) trebuie să fie depus cu şi mai multă înverşunare. Putem să fim şi să nu fim de acord cu viziunea lui Hazlitt. Cartea sa merită însă să fie citită pentru simţul şi măiestria cu care este prezentat un mod de a gândi problemele economice ale societăţii.

Daniel Dăianu

Prefaţă la ediţia nouă

Prima ediţie a acestei cărţi a apărut în 1946, a fost tradusă în opt limbi şi s-au realizat numeroase reeditări. Într-una dintre ele, din 1961, a fost adăugat un capitol nou, referitor la *reglementarea chiriilor,* care în prima ediţie nu a fost tratat în mod separat, ci în cadrul problematicii generale *a fixării preţurilor* de către guvern. Câteva date statistice şi referinţe exemplificative au fost actualizate.

În rest, nu s-a făcut nici o altă modificare până acum. Principalul motiv îl reprezintă faptul că aceste modificări nu au fost considerate drept necesare. Am scris cartea pentru a scoate în evidenţă principiile economice generale şi urmările nefaste ale ignorării lor, iar nu influenţa dăunătoare a unei legi oarecare. Deşi exemplificările mele au avut la bază experienţa americană în principal, tipul de intervenţii guvernamentale cu care mă declaram în dezacord s-au răspândit la scară internaţională într-o asemenea măsură încât multor cititori străini li s-a părut că descriam chiar politica economică aplicată în propria lor ţară.

Cu toate acestea, scurgerea a treizeci şi doi de ani impune o revizuire mai cuprinzătoare. Pe lângă reactualizarea tuturor exemplificărilor şi datelor statistice, am scris şi un capitol, întru totul nou, referitor la reglementarea chiriilor, deoarece modul în care am tratat problema în1961 apare acum ca neadecvat. Am mai adăugat şi un capitol final, „Concluzii după treizeci de

ani", pentru a demonstra de ce ideile şi principiile cuprinse în partea introductivă, „Lecţia", sunt mai actuale decât oricând.

H.H.

Wilton, Conn.
Iunie 1978

Prefaţă la prima ediţie

Cartea de faţă este o analiză a erorilor economice care, în cele din urmă, s-au generalizat într-o măsură atât de mare încât au devenit aproape o nouă credinţă. În calea acestei evoluţii a stat o singură piedică: contradicţiile interne ale noii credinţe, care i-au împărţit pe cei ce acceptau premise identice într-o sută de „şcoli" distincte, pentru simplul motiv că este imposibil să greşeşti în mod consecvent în chestiuni legate de experienţa practică. Diferenţa dintre o şcoală şi alta constă numai în faptul că unul dintre grupuri se sensibilizează mai repede faţă de altul la absurdităţile la care-l conduc falsele sale premise şi devine din acel moment inconsecvent, fie în urma abandonării premiselor false, fie a acceptării unor concluzii decurgând din ele, mai puţin deranjante şi absurde în raport cu cele ce ar decurge logic.

Cu toate acestea, nu există un guvern important în lume, în acest moment, a cărui politică economică să nu fie influenţată, dacă nu chiar aproape în întregime determinată, de acceptarea unora dintre aceste erori. Poate cea mai rapidă şi mai sigură modalitate de a înţelege mecanismele economice constă în analizarea în detaliu a unor astfel de erori şi în special a erorii principale care stă la baza lor. Aceasta este supoziţia de la care porneşte această carte, precum şi titlul său oarecum ambiţios şi agresiv.

Prin urmare, cartea se constituie în primul rând într-o expunere. Nu revendică originalitatea ideilor de bază pe care le dezvoltă. Mai degrabă

încearcă să arate că multe din ideile considerate în prezent drept inovaţii sclipitoare sau progrese sunt în realitate numai reeditări ale vechilor erori şi o dovadă în sprijinul dictonului care spune că cei ce nu cunosc trecutul sunt sortiţi să-l repete.

Eseul de faţă este „clasic", „tradiţional" şi „ortodox"; cel puţin acestea sunt epitetele cu care cei ale căror sofisme sunt aici supuse analizei vor încerca fără îndoială să-l discrediteze. Dar persoana dedicată studiului şi al cărui scop este de a afla adevărul într-o cât mai mare măsură nu va fi intimidată de astfel de adjective. Nu va rămâne pentru totdeauna în căutarea unei revoluţii, a unui „nou început" în gândirea economică. Cu siguranţă, mintea sa va fi la fel de receptivă la ideile noi, ca şi la cele vechi; dar cel puţin va avea satisfacţia de a renunţa la sforţările neobosite şi exhibiţioniste de căutare a noului şi originalităţii cu orice preţ. După cum observa Morris R. Cohen, „Ideea că putem discredita părerile tuturor gânditorilor ce ne-au precedat nu lasă cu siguranţă loc pentru speranţa ca propria noastră muncă să se dovedească de valoare pentru ceilalţi"*.

Întrucât aceasta este o expunere, mi-am permis să mă exprim liber şi fără o delimitare în detaliu a ideilor altora (cu excepţia celor câtorva note de subsol şi citate). Acest lucru este inevitabil când scrii într-un domeniu în care au lucrat multe dintre minţile cele mai luminate ale lumii. Dar această carte datorează atât de mult operelor a trei scriitori încât nu pot să nu menţionez acest fapt. Referindu-mă la tipul de expunere pe care se bazează această discuţie, cel mai mult datorez cărţii lui Frederic Bastiat, „Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas" (Ce se vede şi ce nu se vede), scrisă în urmă cu aproape un secol. Lucrarea de faţă poate fi de fapt considerată drept o modernizare, extindere şi generalizare a modului de abordare din pamfletul lui Bastiat. În al doilea rând, sunt dator faţă de Philip Wicksteed: mai ales capitolele despre salarii şi ultimul capitol datorează mult cărţii sale „Commonsense of Political Economy". În al treilea rând sunt dator faţă de Ludwig von Mises. Trecând peste tot ceea ce acest elementar tratat ar putea datora scrierilor sale în general, trebuie să mă refer în mod special la expunerea sa cu privire la maniera în care se propagă procesul inflaţiei monetare.

* *Reason and Nature, 1931, p. x.)*

Când am analizat erorile de gândire, am considerat puţin recomandabilă menţionarea unor anumite nume.

Ar fi fost necesare argumentaţii pentru fiecare scriitor criticat în parte, cu citate exacte şi ţinând cont de importanţa pe care o acordă unei probleme sau alteia, aprecierile pe care le face, ambiguităţile proprii, inconsecvenţele ş.a.m.d.

Iată de ce sper să nu dezamăgească pe nimeni absenţa unor nume precum Karl Marx, Thorstein Veblen, Major Douglas, lordul Keynes, prof. Alvin Hansen etc. în cele ce urmează. Cartea nu intenţionează să prezinte greşelile anumitor autori, ci erorile economice în forma lor cea mai des întâlnită, cu largă răspândire sau mare influenţă. Oricum, atunci când au ajuns să fie foarte răspândite, erorile devin anonime. Subtilităţile şi neclarităţile ce se pot găsi la autorii responsabili în cea mai mare măsură de propagarea lor nu mai au însemnătate. O doctrină se simplifică; sofismul ce se putea găsi în spatele unei înlănţuiri de caracterizări, ambiguităţi sau ecuaţii matematice iese în evidenţă. Sper, prin urmare, să nu fiu acuzat de a avea o atitudine părtinitoare pe motiv că o doctrină aflată azi în circulaţie, în forma în care am prezentat-o eu, nu este identică cu cea formulată de lordul Keynes sau alt autor anume. Ceea ce interesează aici sunt opiniile grupurilor influente politic şi pe baza cărora acţionează guvernele, nu originile istorice ale acestor opinii.

În fine, sper să mi se ierte faptul că am recurs atât de rar la date statistice, în cele ce urmează. Încercarea de a prezenta o fundamentare statistică în ceea ce priveşte efectele tarifelor, controlului preţurilor, inflaţiei sau restricţiilor privind unele mărfuri, cum ar fi cărbunele, cauciucul şi bumbacul, ar fi dus la modificarea dimensiunilor acestei cărţi cu mult peste cele de acum. În plus, ca om de presă activ, sunt cât se poate de conştient de rapiditatea cu care datele statistice se depreciază şi sunt înlocuite cu cifre mai recente. Cei interesaţi de anumite probleme economice sunt sfătuiţi să citească dezbateri ale acestora la zi, cu documentare statistică: nu vor considera dificilă interpretarea corectă a datelor statistice prin prisma principiilor de bază învăţate.

Am încercat să scriu această carte într-o formă cât se poate de simplă şi de lipsită de termeni tehnici, dar păstrând acurateţea corespunzătoare,

astfel încât să fie pe deplin înţeleasă de cititorul lipsit de orice pregătire economică prealabilă.

În timp ce cartea de faţă a fost concepută ca un întreg, trei capitole au apărut deja ca articole distincte şi doresc să mulţumesc publicaţiilor *New York Times, American Scholar* şi *New Leader* pentru permisiunea pe care mi-au acordat-o de a retipări materialul publicat iniţial în paginile lor. Sunt recunoscător profesorului von Mises pentru citirea manuscrisului şi sugestiile de mare ajutor pe care mi le-a făcut. Răspunderea pentru opiniile exprimate îmi revine, bineînţeles, în întregime mie.

H.H.

New York
25 martie 1946

Partea I

Lecţia

Capitolul I

LECŢIA

În ştiinţele economice se întâlnesc mai multe erori de gândire decât în orice alt domeniu de studiu cunoscut omului. Şi nu întâmplător. Dificultăţile inerente ale subiectului sunt de obicei destul de mari în oricare din cazuri, dar sunt multiplicate de mii de ori de către un factor nesemnificativ în, să zicem, fizică, matematică sau medicină - afirmarea intereselor egoiste. Fiecare grup are unele interese economice identice cu cele ale tuturor grupurilor, dar în acelaşi timp fiecare grup are, după cum vom vedea, şi interese antagoniste faţă de cele ale tuturor celorlalte grupuri. În timp ce de unele efecte ale politicii de stat va beneficia, pe termen lung, toată lumea, altele vor avantaja numai un grup, în defavoarea tuturor celorlalte. Grupul avantajat, având un interes direct, va pleda în favoarea acestei politici, convingător şi insistent. Va angaja cele mai bune minţi ce pot fi cumpărate, pentru a-şi dedica tot timpul susţinerii cazului său. Şi, în cele din urmă, fie va convinge opinia publică, fie o va dezorienta într-atât încât să devină aproape imposibil un raţionament clar asupra subiectului respectiv.

Pe lângă aceste nesfârşite pledoarii în favoarea propriilor interese, există

un al doilea factor important care dă naştere la erori economice în fiecare zi. Acesta constă în tendinţa permanentă a omului de a vedea doar efectele imediate ale unei anumite politici, sau numai efectele asupra unui anumit grup, şi de a desconsidera efectele pe termen lung pe care acea politică le-ar putea avea, nu numai asupra acelui grup, în particular, ci asupra tuturor grupurilor. Aceasta reprezintă eroarea omiterii consecinţelor secundare.

În aceasta constă toată diferenţa dintre o teorie economică bună şi una proastă. Un economist mediocru vede numai ceea ce sare imediat în ochi; economistul bun priveşte şi mai departe. Primul are în vedere numai consecinţele imediate ale unei evoluţii propuse; al doilea caută şi consecinţele pe termen lung şi cele indirecte. Primul vede doar care a fost sau care va fi efectul unei politici date asupra unui grup anume; economistul bun se întreabă şi care vor fi efectele acestei politici asupra tuturor grupurilor.

Deosebirea pare să fie evidentă. Grija de a depista toate consecinţele unei politici date, asupra tuturor, poate părea o chestiune elementară. Oare nu ştie fiecare, din proprie experienţă, faptul că există tot felul de tentaţii foarte atrăgătoare, pe moment, dar dezastruoase în final? Oare nu orice puşti ştie că dacă mănâncă prea multe bomboane i se va face rău? Oare cel ce se îmbată nu ştie că se va trezi dimineaţa cu stomacul distrus şi o durere de cap îngrozitoare? Oare alcoolicul nu ştie că se distruge şi îşi scurtează viaţa? Nu ştie Don Juan-ul că se expune la tot felul de riscuri, de la şantaj la îmbolnăvire? În fine, ca să revenim la sfera economicului, deşi tot pe plan individual, oare nu ştiu leneşul şi cheltuitorul, chiar în culmea euforiei lor, că li se înfăţişează un viitor însemnând datorii şi sărăcie?

Şi cu toate acestea, în domeniul teoriei economiei publice, aceste adevăruri elementare sunt ignorate. Oameni consideraţi astăzi drept economişti străluciţi au desconsiderat economisirea, recomandând risipa la scară naţională drept calea spre salvarea economică; şi când cineva evidenţiază consecinţele pe care această politică le va avea pe termen lung, replica lor uşuratică este asemănătoare cu cea dată de un fiu risipitor unui tată grijuliu: „Pe termen lung, toţi vom fi morţi“. Şi astfel de glume proaste trec drept aforisme irezistibile şi înţelepciune adâncă.

Dar tragedia este că suferim deja consecinţele pe termen lung ale

politicilor din trecutul mai îndepărtat sau mai apropiat. Astăzi înseamnă deja ziua de mâine pe care economistul mediocru ne îndemna ieri să o ignorăm. Consecinţele pe termen lung ale unor politici economice se pot evidenţia în câteva luni. Altele pot să nu apară câţiva ani. Iar altele pot să nu se resimtă timp de zeci de ani. Dar în oricare dintre aceste cazuri, consecinţele pe termen lung sunt conţinute de respectiva politică tot atât de sigur precum găina în ou sau floarea în sămânţă.

Din această perspectivă, prin urmare, întreaga teorie economică poate fi redusă la o singură lecţie, iar această lecţie poate fi restrânsă într-o singură frază. *Secretul ştiinţei economice constă în a avea în vedere nu doar efectele imediate, ci pe cele de durată ale oricărei acţiuni sau politici; el constă în urmărirea consecinţelor acelei politici nu numai asupra unui singur grup, ci asupra tuturor grupurilor.*

2

Nouă zecimi dintre erorile economice ce provoacă prejudicii atât de mari astăzi în lume sunt rezultatul ignorării acestei lecţii. Toate derivă dintr-una din cele două erori principale sau din amândouă: aceea constând în luarea în considerare numai a consecinţelor imediate ale unei acţiuni sau proiect şi cea referitoare la luarea în considerare a consecinţelor numai pentru un singur grup, omiţându-le pe cele asupra altor grupuri.

Bineînţeles, este posibilă manifestarea erorii opuse. Când luăm în considerare o politică, nu trebuie să ne concentrăm *numai* pe rezultatele sale pe termen lung asupra comunităţii în ansamblul ei. Aceasta este greşeala făcută deseori de către economiştii clasici. Ea a determinat o oarecare nepăsare faţă de soarta grupurilor care au fost imediat afectate de politicile sau programele care s-au dovedit benefice pe ansamblu şi pe termen lung.

Dar, comparativ, puţini sunt cei care mai fac această greşeală astăzi, iar aceşti câţiva sunt în principal economişti de profesie. Eroarea actuală cea mai frecventă este cea care apare iar şi iar în aproape orice discuţie pe probleme economice, eroarea cuprinsă în mii de discursuri politice, sofismul principal al „noii“ ştiinţe economice şi care constă în concentrarea asupra efectelor pe termen scurt ale strategiilor, asupra unor anumite grupuri şi în

ignorarea sau minimalizarea efectelor pe termen lung asupra comunităţii în ansamblu. „Noii" economişti se felicită considerând aceasta drept un mare pas înainte, aproape revoluţionar, faţă de metodele economiştilor „clasici" sau „ortodocşi", pentru că cei dintâi iau în considerare efectele pe termen scurt pe care ultimii le ignorau adesea. Dar ignorând ei înşişi sau nesocotind efectele pe termen lung, fac o greşeală cu mult mai serioasă. Examinând fiecare copac, cu exactitate şi în detaliu, ei nu văd pădurea. Metodele şi concluziile lor sunt deseori profund reacţionare. Câteodată sunt surprinşi să constate că se încadrează în gândirea mercantilistă a secolului al XVII-lea. Cad de fapt în toate vechile greşeli (sau ar face-o, dacă nu ar fi atât de inconsecvenţi) de care speram noi că ne-au scăpat o dată pentru totdeauna economiştii clasici.

3

Deseori este remarcat, cu părere de rău, faptul că economiştii mediocri îşi prezintă erorile în faţa publicului mai bine decât îşi prezintă economiştii buni adevărurile lor. Se deplânge deseori faptul că demagogii pot fi mai convingători atunci când înfăţişează un nonsens economic de la tribună decât omul cinstit care încearcă să arate ce este greşit. Dar principala cauză n-ar trebui însă să fie un mister. Ea constă în faptul că demagogii şi economiştii mediocri prezintă jumătăţi de adevăr. Ei vorbesc doar despre efectul imediat al unei politici propuse sau despre efectele ei asupra unui singur grup. Dacă ne limităm la atât, pot avea dreptate, de multe ori. În aceste cazuri soluţia constă în demonstrarea faptului că politica propusă ar putea avea şi efecte de durată sau mai puţin de dorit, sau ar putea favoriza un singur grup în detrimentul tuturor celorlalte. Pentru a depăşi această situaţie, sunt necesare corectarea şi completarea jumătăţii de adevăr cu cealaltă jumătate. Dar luarea în considerare a tuturor efectelor importante ale unei evoluţii propuse asupra tuturor grupurilor impune deseori un şir lung, complicat şi plicticos de raţionamente. Cea mai mare parte a auditoriului găseşte, de regulă, greu de urmărit acest şir de raţionamente, se plictiseşte şi nu mai este atentă. Economiştii mediocri se folosesc de această incapacitate şi lene intelectuală asigurând auditoriul că nici măcar nu trebuie

să încerci să urmăreşti raţionamentul sau să-i judeci meritele întrucât este doar „clasicism" sau „laissez faire" sau „apologia capitalismului" sau orice alt termen compromiţător care ar putea să le pară lor mai eficace.

Am precizat care este natura lecţiei şi a erorilor care o blochează, sub aspect teoretic. Dar lecţia nu-şi va atinge scopul, iar erorile vor continua să se manifeste fără a fi recunoscute ca atare, dacă nu sunt exemplificate. Prin intermediul exemplelor putem trece de la cele mai elementare probleme economice la cele mai complexe şi dificile. Prin intermediul lor putem învăţa cum să depistăm şi să evităm erorile, începând cu cele grosolane şi palpabile şi mergând până la cele mai sofisticate şi mai aluzive.

Partea a II-a

Lecţia aplicată

Capitolul II

GEAMUL SPART

Să începem cu cel mai simplu exemplu posibil: să alegem, concurându-l pe Bastiat, o vitrină spartă.

Să zicem că un derbedeu aruncă o cărămidă prin fereastra unei brutării. Proprietarul iese furios, dar băiatul dispare. Lumea se strânge şi începe să se zgâiască, cu satisfacţie ascunsă, la vitrina spartă şi la cioburile de sticlă răspândite pe pâine şi plăcintă. După un timp, mulţimea simte nevoia să facă reflecţii filozofice. Şi câţiva, aproape sigur, le vor reaminti celor de lângă ei sau brutarului că, până la urmă, tot răul este spre bine. Geamgiul va avea de lucru. O dată ce le-a venit ideea aceasta, încep să brodeze pe marginea ei. Cât ar costa un geam nou? Două sute cincizeci de dolari? Ar fi ceva bani. Şi apoi, dacă nu s-ar sparge niciodată ferestre sau vitrine, ce s-ar întâmpla cu fabricile de sticlă? Şi uite aşa, se poate continua la nesfârşit. Geamgiul va avea cu 250 $ mai mult pentru a putea plăti altor negustori, iar aceştia, la rândul lor, vor avea cu 250 $ mai mult de cheltuit în altă parte şi aşa mai departe, la infinit. Geamul spart va continua să constituie sursă de bani şi locuri de muncă, în cercuri din ce în ce mai largi. Concluzia logică ce s-ar

desprinde din toate acestea, dacă mulţimea ar trage o concluzie, ar fi că micul derbedeu ce a azvârlit cărămida n-a fost nici pe departe o ameninţare publică, ci un binefăcător pentru comunitate.

Hai să privim lucrurile şi dintr-o altă perspectivă. Mulţimea are dreptate, cel puţin în ce priveşte prima concluzie. Măruntul act de vandalism se va traduce, în primă instanţă în mai mult de lucru pentru un fabricant de geamuri. Acesta nu va fi mai puţin mulţumit la aflarea veştii despre acest incident decât un antreprenor de pompe funebre care află despre un deces. Dar brutarul va pierde 250 $ pe care el îşi planificase să-i cheltuiască pe un costum nou. Deoarece a fost nevoit să înlocuiască un geam, va trebui să renunţe la costum (sau la ceva asemănător). În loc să aibă o vitrină şi 250 $, are acum numai vitrina. Or, întrucât îşi planificase să cumpere costumul chiar în acea după-amiază, în loc să aibă şi o vitrină şi un costum, va trebui să se mulţumească doar cu vitrina. Dacă-l considerăm parte componentă a comunităţii, aceasta a pierdut ocazia de a deţine un costum nou care i-ar fi putut aparţine şi este cu exact atât mai săracă.

Pe scurt, geamgiul câştigă de lucru numai atât cât pierde croitorul. Nu a fost creat nici un alt loc de muncă. Cei din mulţime au luat în considerare numai două din părţile puse în relaţie de acest eveniment, respectiv brutarul şi geamgiul. Au uitat de a treia parte potenţial implicată, croitorul. L-au omis tocmai pentru că acesta nu-şi va mai face apariţia. Oamenii vor vedea vitrina nouă peste o zi sau două. Nu vor vedea niciodată costumul în plus, tocmai fiindcă el nu va fi niciodată produs. De regulă, oamenii văd doar ceea ce le apare imediat în faţa ochilor.

Capitolul III

BINEFACERILE DISTRUGERII

Am clarificat deci problema geamului spart. O eroare elementară! Ne putem gândi că oricine ar fi în stare s-o evite după câteva momente de reflecţie. Şi totuşi, această eroare este cea mai persistentă din istoria ştiinţei economice. Ea este în prezent mai răspândită ca oricând în trecut. Este afirmată din nou, cu gravitate, tot timpul, de mari lideri industriali, de camere de comerţ, de lideri de sindicate, de ziarişti şi comentatori de radio şi televiziune, de statisticieni cu pregătire, care folosesc cele mai rafinate tehnici, de profesori de ştiinţe economice din cele mai bune universităţi. Fiecare dintre aceştia, în felul său, preamăreşte avantajele distrugerii.

Deşi unii dintre ei s-ar feri să spună că există avantaje clare de pe urma acţiunilor mărunte de distrugere, întrevăd avantaje aproape nelimitate de pe urma unor acte de distrugere pe scară extinsă. Ei ne spun cât de bine, mult mai bine, o ducem, din punct de vedere economic, pe vreme de război decât de pace. Ei susţin că numai războiul ajută la realizarea unor „miracole ale producţiei". Şi văd o întreagă lume căreia i se aduce prosperitatea printr-o cerere enormă, „acumulată" şi „susţinută". În Europa, după cel de-al

II-lea război mondial, ei contabilizau optimişti casele şi chiar oraşele întregi dărâmate la pământ şi care „trebuiau să fie înlocuite". În America numărau casele care nu au putut fi construite în timpul războiului, ciorapii de nailon ce nu au putut fi produşi, automobilele şi cauciucurile uzate, radiourile şi frigiderele depăşite. Şi au ajuns la totaluri impresionante.

Era vorba de vechea noastră cunoştinţă, eroarea geamului spart, într-un nou înveliş şi amplificată astfel încât a devenit greu de recunoscut. Se confunda *nevoia* cu *cererea.* Cu cât mai multe distrugeri provoca războiul, cu atât mai mult sărăceau oamenii, şi cu atât mai mare urma să fie cererea postbelică. Indubitabil. Dar nevoia nu înseamnă cerere. Cererea economică efectivă presupune nu numai nevoia, ci şi o putere de cumpărare corespunzătoare. Nevoile Indiei sunt în prezent incomparabil mai mari decât cele ale Americii. Dar puterea sa de cumpărare şi, prin urmare, „noile afaceri" care ar putea fi impulsionate de această „cerere" sunt incomparabil mai mici.

Dar dacă depăşim acest punct, sunt şanse să cădem în altă greşeală, iar cei ce propagă eroarea geamului spart de obicei se lovesc de ea. Ei se gândesc la „puterea de cumpărare" doar în termeni monetari. Aşa cum ştim, banii pot fi produşi prin tipărire. O dată afirmat acest lucru, să spunem şi că tipărirea banilor reprezintă cea mai mare industrie din lume - dacă producţia este măsurată în termeni monetari. Dar cu cât se produc mai mulţi bani în acest fel cu atât mai mică va fi valoarea unei unităţi monetare date. Această valoare în descreştere se reflectă în preţurile în creştere ale mărfurilor. Dar cum majoritatea oamenilor s-au obişnuit atât de mult să-şi măsoare averea şi venitul în termeni monetari, consideră că, pe măsură ce această masă monetară creşte, o duc mai bine, în pofida faptului că dacă unitatea de măsură ar fi bunurile, ar putea să aibă mai puţin şi să cumpere mai puţin. Cele mai multe dintre rezultatele economice „bune" pe care oamenii le atribuiau la momentul respectiv celui de-al doilea război mondial se datorau de fapt inflaţiei din perioada războiului. Ar fi putut fi determinate, la fel de bine, şi aşa s-a şi întâmplat, de o inflaţie asemănătoare din timp de pace. Vom reveni asupra acestei iluzii monetare mai târziu.

Există totuşi o jumătate de adevăr în această eroare a cererii „cu acoperire", la fel cum era şi în cazul celei a geamului spart. Acesta din urmă a dat într-adevăr mai mult de lucru geamgiului. Distrugerile războiului au dat

într-adevăr de lucru producătorilor anumitor bunuri. Distrugerea caselor şi oraşelor a furnizat într-adevăr mai mult de lucru în construcţii. Incapacitatea de a produce automobile, radiouri şi frigidere în timpul războiului a determinat o cerere postbelică cumulată *pentru aceste produse particulare.*

Multora aceasta li s-a părut o creştere a cererii totale, aşa cum a şi fost, parţial, dacă e exprimată *în dolari cu putere de cumpărare redusă*. Dar ceea ce s-a întâmplat în realitate a fost o *deturnare* a cursului cererii către aceste produse în detrimentul altora. Europenii au construit mai multe case noi ca oriunde în altă parte pentru că au fost nevoiţi s-o facă. Dar construind mai multe case, au rămas cu tot atâta forţă de muncă productivă mai puţin pentru orice altă activitate. Cumpărând case, au rămas cu tot atâta putere de cumpărare mai puţin pentru altceva. Pentru fiecare afacere sporită într-o direcţie, o alta se reducea în altă direcţie (cu excepţia cazurilor în care energiile productive erau stimulate pentru satisfacerea unei nevoi şi urgenţe).

Pe scurt, războiul a modificat *direcţia* postbelică a *efortului;* a modificat echilibrul industriilor; a schimbat structura industriei.

După încheierea ultimului război mondial, în Europa a avut loc o „creştere economică" rapidă şi chiar spectaculoasă atât în ţările grav afectate de război, cât şi în celelalte. Unele dintre ţările în care s-au înregistrat cele mai mari distrugeri, cum ar fi Germania, au progresat mai rapid decât altele, cum ar fi Franţa, unde distrugerile au fost cu mult mai reduse. În parte aceasta s-a datorat faptului că Germania de Vest a aplicat o politică economică mai sănătoasă. Pe de altă parte, nevoia disperată de reîntoarcere la condiţii normale de locuit şi viaţă a impulsionat eforturi sporite. Dar nu înseamnă că distrugerea proprietăţii e în avantajul persoanei a cărei proprietate a fost distrusă. Nimeni nu-şi dărâmă propria casă în ideea că nevoia de a o reconstrui îi va stimula energiile.

După un război, în mod normal, are loc o stimulare a energiilor, pentru o vreme. La începutul faimosului capitol trei al volumului „History of England", Macauley sublinia că:

> Nici o nenorocire banală, nici o proastă administrare obişnuită nu vor distruge o naţiune în aceeaşi măsură în care progresul constant al

cunoaşterii şi efortul constant al fiecăruia de a se perfecţiona vor contribui la prosperitatea ei. De multe ori s-a observat că cheltuiala nemăsurată, impozitarea apăsătoare, restricţiile comerciale absurde, tribunalele corupte, războaiele dezastruoase, răscoalele, persecuţiile, conflagraţiile, inundaţiile nu au reuşit să distrugă capitalul la fel de repede cum au reuşit să-l creeze străduinţele indivizilor.

Nimănui nu i-ar conveni să i se distrugă proprietatea, fie pe timp de pace, fie pe timp de război. Ceea ce dăunează şi este dezastruos pentru un individ în particular trebuie să fie la fel de dăunător şi dezastruos pentru ansamblul indivizilor care alcătuiesc o naţiune.

Multe dintre erorile cele mai des întâlnite în raţionamentele economice sunt provocate de înclinaţia, observată în special în prezent, de a folosi termeni abstracţi - colectivitate, naţiune - şi de ignorare a indivizilor care le compun şi le conferă semnificaţie. Nimeni nu poate crede că distrugerile războiului au reprezentat un avantaj economic dacă se gândeşte mai întâi la toţi cei a căror proprietate a fost distrusă.

Cei ce consideră că distrugerile războiului duc la creşterea „cererii" totale uită faptul că cererea şi oferta sunt doar două feţe ale aceleiaşi monede. Reprezintă acelaşi lucru, dar privit din direcţii diferite. Oferta creează cererea întrucât la origine există cererea. Bunul pe care-l produc este tot ceea ce oamenii pot, de fapt, să ofere în schimbul bunurilor dorite de ei. Astfel, oferta de grâu a fermierului este măsura cererii sale de automobile sau alte bunuri. Toate acestea sunt inerente în cadrul diviziunii moderne a muncii şi într-o economie de schimb.

Acest fapt fundamental eşte ascuns, e adevărat, pentru mulţi oameni (inclusiv unii economişti sclipitori şi recunoscuţi), în spatele unor complicaţii cum ar fi plata salariilor şi forma indirectă în care se realizează aproape toate schimburile moderne prin intermediul banilor. John Stuart Mill şi alţi clasici, deşi câteodată nu au reuşit să ţină seama într-o suficientă măsură de consecinţele complexe ce rezultă din folosirea banilor, cel puţin au întrezărit, dincolo de „paravanul monetar", realităţile. Până într-acolo încât îi depăşeau pe mulţi dintre criticii lor actuali, care sunt evident dezorientaţi de folosirea banilor ca mijloc de schimb. Inflaţia - adică emisiunea de bani suplimentari,

cu consecința creșterii salariilor și prețurilor - poate părea o acțiune prin care se creează o cerere suplimentară. Nu însă dacă ne referim la producția și schimbul concret de bunuri reale!

Ar trebui să se vadă clar faptul că puterea de cumpărare reală se diminuează în proporție egală cu capacitatea productivă. N-ar trebui să ne decepționeze sau să ne pună în încurcătură creșterea prețurilor sau a „venitului național", în termeni monetari, ca manifestări ale inflației.

Se afirmă uneori că germanii sau japonezii au avut un avantaj postbelic față de americani, deoarece vechile lor uzine fiind complet distruse de bombe în perioada războiului, au putut fi înlocuite cu cele mai moderne uzine și utilaje, producând astfel mai eficient și cu costuri mai mici decât americanii, cu uzinele și utilajele lor învechite și pe jumătate uzate. Dar, dacă acesta ar fi fost într-adevăr un avantaj net evident, americanii ar fi putut cu ușurință să-l depășească dezafectând propriile uzine vechi, debarasându-se de toate vechile utilaje. De fapt, producătorii de pretutindeni ar putea să scape de uzinele și echipamentele vechi în fiecare an și să construiască altele noi, să instaleze noi utilaje.

Adevărul însă este că există o rată de înlocuire optimă, un moment optim pentru înlocuire. Ar fi avantajos pentru un producător ca fabrica și utilajele să-i fie distruse de bombe numai dacă ar fi venit momentul în care uzina și utilajele sale, ca urmare a deteriorării și uzurii, ar fi atins deja valoarea nulă sau negativă, iar bombele ar fi căzut tocmai când ar fi trebuit să cheme echipa de demolare sau să comande utilaje noi.

Este adevărat că dacă uzura fizică și morală nu au fost reflectate corect în registre, distrugerea proprietății are consecințe mai puțin dezastruoase decât cele sugerate de datele din aceste documente. La fel de adevărat este și faptul că existența unor uzine și utilaje noi mărește viteza cu care se depreciază moral cele vechi. Dacă patronul uzinei și utilajelor vechi încearcă să le folosească în continuare peste perioada în care ele i-ar asigura maximizarea profitului, atunci producătorii ale căror uzine și utilaje au fost distruse (presupunând că au avut dorința și capitalul necesar înlocuirii lor cu altele noi) vor obține un avantaj comparativ sau, ca să fim mai exacți, pierderea lor comparativă se va reduce.

Pe scurt, fără teama de a greși, putem trage concluzia că nu constituie

niciodată un avantaj faptul că nişte fabrici şi utilaje sunt distruse de obuze sau bombe, dacă nu şi-au pierdut deja valoarea sau nu au atins o valoare negativă prin uzură fizică şi morală.

În plus, în toată discuţia aceasta, am omis până acum o idee de bază. Fabricile şi utilajele nu pot fi înlocuite de către o persoană particulară (sau un guvern socialist) decât dacă s-au putut acumula economii, respectiv capital, pentru realizarea înlocuirii. Însă războiul distruge capitalul acumulat.

Este adevărat că ar putea apărea factori compensatori. Descoperirile şi progresele tehnologice din perioada războiului pot, de exemplu, să ducă la creşterea productivităţii individuale sau naţionale într-o oarecare măsură şi s-ar putea, în cele din urmă, să se înregistreze o creştere netă a productivităţii globale. Cererea postbelică nu va reproduce niciodată cu exactitate modelul cererii de dinainte de război. Dar aceste complicaţii nu ar trebui să ne abată de la recunoaşterea adevărului elementar că distrugerea fără sens a oricărui lucru cu valoare reală reprezintă întotdeauna o pierdere netă, o nenorocire, uneori chiar un dezastru şi că oricare ar fi consideraţiile în favoarea distrugerii, într-un caz sau altul, ea nu poate constitui niciodată, pe ansamblu, o cale spre prosperitate sau o binefacere.

Capitolul IV

LUCRĂRILE PUBLICE ÎNSEAMNĂ IMPOZITE

Nu există, în lumea de azi, o convingere mai statornică şi influentă decât cea privind importanţa economică a investiţiilor publice şi a altor cheltuieli din bugetul de stat. Cheltuielile guvernului sunt prezentate ca un panaceu pentru toate slăbiciunile noastre economice. Industria privată este parţial în stagnare? Putem rezolva situaţia prin cheltuieli publice. Există şomaj? Cu siguranţă datorită „insuficientei puteri de cumpărare a populaţiei şi a sectorului privat". Remediul este la fel de evident. Trebuie numai ca guvernul să cheltuiască îndeajuns pentru a rezolva „deficienţa".

O bogată literatură are la bază această eroare de raţionament şi, cum se întâmplă deseori cu acest tip de doctrină, ea a devenit parte a unei reţele complicate de erori care se susţin reciproc. Nu putem studia acum întreaga reţea; vom reveni asupra altor laturi ale sale mai târziu. Dar putem examina aici eroarea iniţială care a dat naştere acestei probleme, principala componentă a reţelei.

Pentru tot ceea ce obţinem, în afara darurilor naturii, trebuie să plătim

cumva. Lumea este plină de aşa-zişi economişti care au o mulţime de scheme de obţinere a unor bunuri pe degeaba. Ei susţin că guvernul poate să tot cheltuiască fără a apela la vreun impozit; că poate continua să acumuleze datorii fără să le plătească vreodată, întrucât „ne îndatorăm faţă de noi înşine". Vom reveni asupra acestor puncte de vedere neobişnuite mai târziu. Dar aici mă tem că va trebui să fim dogmatici şi să subliniem faptul că astfel de vise frumoase din trecut au fost întotdeauna spulberate de o incapacitate naţională de plată sau de o inflaţie galopantă. Realitatea este că toate cheltuielile publice ajung în cele din urmă să fie acoperite din veniturile obţinute prin impozite; că inflaţia însăşi este doar o formă, incorectă, insidioasă de impozitare.

Lăsând deoparte, în vederea unor consideraţii ulterioare, reţeaua de erori ce derivă din practica împrumuturilor publice cronice şi a inflaţiei, vom considera, pe parcursul acestui capitol, că mai devreme sau mai târziu fiecare dolar utilizat pentru cheltuieli publice trebuie obţinut prin perceperea unui impozit. Privind din acest unghi problema, presupusele miracole ale cheltuielilor publice vor apărea într-o altă lumină.

În vederea îndeplinirii unor funcţii guvernamentale de bază sunt necesare anumite sume pentru cheltuieli publice. Unele investiţii publice - construirea de străzi, drumuri, poduri, tunele, arsenale şi şantiere navale, clădiri ce adăpostesc organele legislative, poliţia şi pompierii - sunt necesare pentru asigurarea serviciilor publice de bază. Obiectul acestei discuţii îl constituie investiţiile publice, necesare prin natura lor şi justificate numai pe această bază. Interesează acelea considerate drept mijloc de „creare de locuri de muncă" sau de sporire a prosperităţii comunităţii, care altfel nu ar fi posibilă.

Se construieşte un pod. Dacă el răspunde unei cereri publice insistente, dacă soluţionează o problemă de trafic sau de transport altfel de nerezolvat, dacă, pe scurt, este chiar mai necesar contribuabililor în ansamblul lor decât lucrurile pe care şi-ar fi cheltuit banii fiecare în parte, dacă nu le-ar fi fost luaţi prin impozite, nu se poate face nici o obiecţie. Dar un pod construit în primul rând pentru a „crea locuri de muncă" este altceva. Atunci când scopul final este crearea de locuri de muncă, nevoia devine un considerent secundar. Trebuie *inventate* „proiectele". În loc să se gândească doar unde *trebuie* construite podurile, cei ce cheltuiesc banii publici încep să se între-

be unde *ar putea fi* construite podurile. Pot oare găsi raţiuni plauzibile pentru care un alt pod ar trebui să lege Easton de Weston? În curând problema devine absolut esenţială. Cei care se îndoiesc de necesitatea acestui lucru sunt concediaţi, fiind consideraţi obstrucţionişti şi reacţionari.

Se avansează două argumente pentru construirea podului, dintre care unul se face auzit înainte de construirea lui, iar celălalt în principal după ce aceasta s-a încheiat. Primul argument constă în faptul că această investiţie creează locuri de muncă. Va asigura, să zicem, 500 locuri de muncă pe timp de un an. Se acreditează ideea că acestea sunt slujbe care nu ar fi existat altfel.

Iată ceea ce este imediat vizibil. Dar dacă ne-am obişnuit să privim dincolo de consecinţele imediate la cele secundare şi dincolo de grupurile avantajate de un proiect guvernamental la cele indirect afectate, vom avea o altă imagine. Este adevărat că un anume grup de constructori de poduri va primi în acest fel mai mult de lucru. Dar costurile implicate de construcţia podului vor trebui suportate din impozite. Fiecare dolar cheltuit pentru pod va însemna un dolar perceput de la contribuabili. Dacă podul costă 10 milioane $, contribuabilii vor pierde 10 milioane $. Vor fi deposedaţi de tot atâţia bani, pe care altfel i-ar fi cheltuit pentru a-şi procura lucrurile care le sunt cu adevărat necesare.

Iată de ce, pentru fiecare loc de muncă în sectorul public creat prin proiectul de pod, a fost pierdută o slujbă în sectorul particular. Putem să-i vedem pe cei angajaţi pentru construcţia podului. Putem să-i vedeam la lucru. Argumentul creării de locuri de muncă al celor ce cheltuiesc banii publici devine logic şi probabil convingător pentru cei mai mulţi. Dar există alte lucruri pe care nu le vedem deoarece, din păcate, nu li s-a dat ocazia să se materializeze. Este vorba de locurile de muncă distruse ca urmare a deposedării contribuabililor de cei 10 milioane $. În cel mai bun caz, ca urmare a proiectului, s-a petrecut o *modificare* a structurii ofertei de slujbe. Mai mulţi constructori de poduri, mai puţini lucrători în industria automobilelor, tehnicieni de televiziune, croitori, fermieri.

Să discutăm acum şi al doilea argument. Podul există. Presupunem că este un pod frumos, nu urît. A devenit real prin magia cheltuielilor publice. Ce s-ar fi întîmplat dacă li s-ar fi făcut pe plac obstrucţioniştilor şi

reacţionarilor? N-ar fi existat nici un pod. Ţara ar fi fost mai săracă cu un pod.

Cei ce cheltuiesc bani publici oferă din nou cel mai bun argument oamenilor care sunt incapabili să vadă dincolo de aparenţe. Pot vedea podul. Dar dacă ar fi avut în vedere şi consecinţele indirecte, pe lângă cele directe, ar fi putut să vadă cu ochii imaginaţiei posibilităţile cărora nu li s-a dat ocazia să devină realitate. Ar fi putut să vadă casele neconstruite, automobilele şi maşinile de spălat nefabricate, rochiile şi paltoanele neconfecţionate, poate chiar alimentele care nu au ajuns pe mesele consumatorilor. Pentru a vedea toate aceste lucruri care nu au ajuns să fie produse este nevoie de o imaginaţie pe care nu toată lumea o are. Ne putem gândi, la un moment dat, la toate aceste obiecte inexistente, dar nu le putem păstra în minte în aceeaşi măsură cu podul pe care trecem în fiecare zi de lucru. Ceea ce s-a întâmplat în fond este că a fost creat un lucru în locul altora.

2

Acelaşi raţionament este valabil, bineînţeles, şi pentru orice altă formă a lucrărilor publice. La fel de valabil este, de exemplu, şi pentru construcţia, din fonduri publice, a locuinţelor pentru persoanele cu venituri mici. Se iau pur şi simplu bani, prin impozite, de la familiile cu venituri mai mari (şi poate şi ceva de la familiile cu venit mai mic), pentru a subvenţiona aceste familii cu venituri reduse şi pentru a le da posibilitatea de a locui mai bine la chirii egale sau mai mici decât înainte.

Nu am de gând să abordez acum toate argumentele pro şi contra legate de construcţia publică de locuinţe. Mă interesează numai să subliniez eroarea de raţionament cuprinsă în două dintre argumentele cel mai des invocate în favoarea locuinţelor construite din fonduri publice. Unul se referă la faptul că acestea „creează locuri de muncă“, celălalt la faptul că se creează valori care altfel nu ar fi fost produse. Aceste argumente sunt amândouă false întrucât trec cu vederea ceea ce se pierde prin impozitare. Impozitarea pentru construcţia de locuinţe din fonduri publice distruge tot atâtea locuri de muncă în alte direcţii câte creează în construcţia de locuinţe. Înseamnă, de asemenea, case particulare neconstruite, maşini de spălat şi

frigidere nefabricate, lipsa unor nenumărate alte mărfuri şi servicii.

Iar răspunsul la aceste probleme nu constă în replici care subliniază, de exemplu, faptul că nu este neapărat necesar să se finanțeze construcția de locuințe din fonduri publice create prin atragerea unor mari capitaluri, existând posibilitatea subvenționării anuale a chiriilor. Ceea ce nu înseamnă altceva decât repartizarea costului la contribuabili pe mai mulți ani, în loc de concentrarea lui pe un singur an. Astfel de chestiuni tehnice nu sunt semnificative pentru problema principală în discuție.

Marele avantaj psihologic exploatat de cei ce pledează în favoarea construirii de locuințe din fonduri publice constă în faptul că oricine poate vedea oamenii lucrând la locuințele care se construiesc, iar la sfârşit se pot vedea casele construite. În ele locuiesc oameni, iar aceştia se pot mândri față de prieteni, arătându-le camerele. Slujbele pierdute prin impozitele pentru construcția de locuințe din fonduri publice nu se văd, nici bunurile şi serviciile care nu au fost niciodată produse. Este nevoie de un efort de gândire mare de fiecare dată când vezi casele şi oamenii fericiți dinăuntrul lor, pentru a-ți imagina valorile care nu au fost create. Este de mirare că promotorii construcției de locuințe ar discredita această idee dacă li s-ar atrage atenția asupra ei, ca fiind numai imaginație şi obiecții de natură pur teoretică care încearcă să atace construcția de locuințe care este reală?

Această situație este bine ilustrată de replica unui personaj din „Sfânta Ioana“ de Bernard Shaw, care, atunci când i se vorbeşte despre teoria lui Pitagora, ce afirma că Pământul este rotund şi se învârteşte în jurul Soarelui, răspunde: „Mare prost! Nu-şi poate folosi ochii?“.

Acelaşi raționament se poate aplica şi la mari proiecte, cum ar fi Tennessee Valley Authority (TVA). În acest caz, datorită dimensiunilor absolut impresionante, pericolul iluziei optice este mai mare ca oricând. Avem un dig uriaş, un extraordinar arc din oțel şi beton, „mai mare decât orice ar fi putut construi capitalul privat“, fetişul fotografilor, paradisul socialiştilor, cel mai des folosit simbol al miracolului construcțiilor, proprietății şi operațiilor publice. Iată puternicele generatoare şi stațiile de transformare. Iată o întreagă regiune ridicată la un nivel economic superior, prin atragerea unor industrii şi fabrici care altfel nu ar fi devenit realitate. Toate acestea sunt prezentate, în panegiricul partizanilor lor, fără rezervă, drept o realizare economică.

Nu este nevoie să abordăm aici meritele TVA sau ale altor proiecte publice asemănătoare. Este însă momentul să facem un efort de imaginaţie special, de care se pare că destul de puţini sunt în stare, pentru a privi şi la debitele din registru. Dacă impozitele prelevate de la persoane particulare şi corporaţii sunt cheltuite într-o anumită parte a ţării, de ce este considerat un miracol faptul că acea zonă devine mai bogată în comparaţie cu altele? Ar trebui să ne amintim că alte părţi ale ţării devin, prin urmare, comparativ mai sărace. Lucrul acela atât de important pe care „capitalul privat nu ar fi putut niciodată să-l construiască" a fost construit de fapt cu capital privat - capitalul care a fost expropriat sub formă de impozite (sau, dacă banii au fost împrumutaţi, care, în cele din urmă, trebuie să fie expropriat sub formă de impozite). Este necesar ca imaginaţia noastră să lucreze pentru a vedea centralele electrice private, locuinţele particulare, maşinile de scris şi televizoarele care nu au putut deveni realitate ca urmare a banilor prelevaţi de la oamenii din toată ţara pentru a construi fotogenicul baraj Norris.

3

Am ales în mod deliberat cele mai fericite exemple de scheme ale cheltuielilor publice - adică cele mai frecvente şi mai insistent prezentate de către cei ce cheltuiesc fondurile publice şi totodată cu cea mai bună imagine în opinia publică. Nu am luat în discuţie sutele de proiecte fără nici un scop, care îşi propun ca principal obiectiv să „ofere de lucru" şi să „pună lumea la treabă". În aceste cazuri, utilitatea proiectului în sine, după cum am văzut, devine, în mod inevitabil, o consideraţie secundară. În plus, cu cât eficienţa muncii este mai scăzută, cu atât lucrarea solicită mai multă forţă de muncă şi cu atât este mai potrivită pentru creşterea ocupării forţei de muncă. În aceste condiţii, este foarte puţin probabil ca proiectele, gândite de nişte birocraţi, să asigure aceeaşi creştere netă de valoare şi bunăstare, pe dolar cheltuit, ca şi cea care ar fi fost asigurată de contribuabilii înşişi, dacă şi-ar fi putut cumpăra sau confecţiona, fiecare în parte, ceea ce doreau, în loc să fie forţaţi să cedeze o parte din câştigurile lor în favoarea statului.

Capitolul V

IMPOZITELE DESCURAJEAZĂ PRODUCŢIA

Există şi un alt factor care reduce posibilitatea ca avuţia creată prin cheltuirea fondurilor publice să o compenseze în întregime pe cea distrusă prin impozitele percepute în vederea acestor cheltuieli. Nu este vorba, aşa cum cred unii, de a lua din buzunarul drept al naţiunii ceva şi a pune în cel stâng. Cei ce cheltuiesc fonduri publice afirmă, spre exemplu, că dacă venitul naţional anual este de 1 500 miliarde $, iar impozitele federale de 360 miliarde $ pe an, numai 24% din venitul naţional este transferat de la scopurile private la cele publice. Aceste consideraţii pornesc de la ideea că ţara reprezintă o unitate de resurse comasate asemănătoare cu o corporaţie uriaşă şi că n-ar fi vorba decât de o operaţie contabilă,de transfer al fondurilor dintr-un cont în altul. Cei care manevrează fondurile publice uită că banii sunt luaţi de la A în vederea efectuării unor plăţi către B. Sau, mai degrabă, o ştiu foarte bine; dar în timp ce prezintă toate avantajele procesului pentru B şi toate lucrurile minunate pe care acesta le va avea şi

pe care nu le-ar fi avut dacă nu i-ar fi fost transferaţi banii, omit efectele acestei operaţii asupra lui A. Atenţia opiniei publice este îndreptată către B, iar A este uitat.

În lumea noastră modernă, fracţiunea din venit percepută ca impozit este progresivă. Povara impozitelor pe venit afectează un mic procent din venitul unei naţiuni; iar aceste impozite pe venit trebuie suplimentate cu alt gen de impozite. Acestea afectează în mod inevitabil acţiunile şi stimulentele acelora de la care se percep. Când o corporaţie pierde o sută de cenţi la fiecare dolar pierdut şi i se dă posibilitatea să păstreze doar cincizeci şi doi cenţi la fiecare dolar câştigat şi când nu poate efectua compensări corespunzătoare pentru anii cu pierderi şi anii cu profit, sunt afectate politicile sale. Nu-şi dezvoltă activităţile sau le dezvoltă doar pe cele cărora le asociază un risc minim. Cei ce înţeleg această situaţie sunt descurajaţi în înfiinţarea de noi întreprinderi. Astfel patronii cu vechime nu oferă alte locuri de muncă, sau nu atâtea câte ar fi putut oferi, iar ceilalţi decid să nu devină deloc patroni. Maşini perfecţionate şi uzine mai bine utilate apar mult mai încet decât ar fi apărut în altă situaţie. Rezultatul pe termen lung constă în împiedicarea consumatorilor de a obţine produse mai bune şi mai ieftine şi în faptul că salariile reale sunt menţinute la un nivel scăzut, comparativ cu cel pe care l-ar fi putut atinge.

Un efect similar se produce atunci când veniturile individuale sunt impozitate cu 50%, 60% sau 70%. Lumea începe să se întrebe de ce trebuie să lucreze şase, opt sau nouă luni pe an pentru guvern şi numai şase, patru sau trei luni pentru ei înşişi şi familiile lor. Dacă pierd un dolar în întregime când pierd şi pot păstra o fracţiune din el când câştigă, se hotărăsc că ar fi ridicol să-şi rişte capitalul. În plus, capitalul disponibil pentru investiţii în care riscul este suportat de proprietar se reduce enorm., fiind luat prin impozitare chiar înainte de a fi fost acumulat. Pe scurt, mai întâi capitalul ce asigură noi locuri de muncă în sectorul privat este împiedicat să se formeze şi apoi partea care totuşi se formează este descurajată în înfiinţarea de noi întreprinderi. În felul acesta, cei ce cheltuiesc fondurile publice în investiţii destinate ocupării forţei de muncă sau cu aşa-zis caracter social creează ei înşişi problema şomajului, sub pretextul că o rezolvă.

Bineînţeles, un nivel al impozitelor este indispensabil pentru îndeplinirea

unor funcţii guvernamentale de bază. Nişte impozite raţionale pentru acest scop nu ar leza prea mult producţia. În acest caz, serviciile guvernamentale prestate în schimbul acestor impozite, care printre altele asigură însăşi producţia, sunt mai mult decât compensatorii. Dar cu cât este mai mare procentul din venitul naţional prelevat prin impozite cu atât mai mare va fi gradul de descurajare a producţiei şi de ocupare a forţei de muncă în sectorul privat. Când nivelul impozitelor, în ansamblul lor, depăşeşte o măsură suportabilă, problema stabilirii unor impozite care să nu descurajeze şi să nu prejudicieze producţia devine de nesoluţionat.

Capitolul VI

CREDITELE OFERITE DE GUVERN DEVIAZĂ PRODUCŢIA

„Încurajarea" afacerilor de către guvern este câteodată la fel de nocivă ca şi ostilitatea guvernului în acest domeniu. Această presupusă încurajare se face deseori sub forma acordării directe de credite guvernamentale sau a unei garanţii pentru împrumuturi particulare.

Problema creditului guvernamental este deseori complicată, întrucât implică posibilitatea inflaţiei. Vom amâna analiza efectelor inflaţiei de diferite tipuri pentru un capitol următor. Acum, pentru a fi mai simplu, vom presupune că creditul în discuţie este neinflaţionist. Inflaţia, după cum vom vedea mai târziu, în timp, nu modifică în esenţă consecinţele politicilor abordate.

Una din propunerile de acest tip, frecvente în Congres, se referă la acordarea de credite suplimentare pentru fermieri. În opinia multor congresmeni, fermierii nu vor obţine niciodată suficiente credite. Creditul furnizat de companiile private ce acordă împrumuturi garantate prin ipotecarea unei proprietăţi de către companiile de asigurări sau de băncile regionale nu e

niciodată „corespunzător". Congresul găseşte mereu alte goluri care nu sunt acoperite de către instituţiile financiare existente, indiferent câte astfel de instituţii a înfiinţat el însuşi deja. Poate că fermierii obţin destule credite pe termen lung sau scurt, dar se pare că nu au acces la destule credite „intermediare"; sau că rata dobânzii este prea mare; sau nemulţumirea constă în faptul că împrumuturile particulare sunt făcute doar pentru fermieri bogaţi şi cu situaţie stabilă. Astfel că alte instituţii financiare şi noi tipuri de împrumuturi agricole se înşiruie, unele după altele, fiind înfiinţate prin lege.

Încrederea în aceste politici se naşte, după cum se va vedea, din două manifestări distincte ale aceleiaşi boli: „miopia cronică". Una constă în aprecierea situaţiei numai din punctul de vedere al fermierilor care fac împrumutul. Cealaltă se referă la abordarea numai a primei părţi a tranzacţiei.

Orice împrumut trebuie evident restituit în cele din urmă, cel puţin în opinia oamenilor cinstiţi. Orice credit înseamnă o datorie. Propunerile pentru un volum sporit de credite, prin urmare, nu sunt altceva decât propuneri pentru o împovărare cu datorii, sub o altă denumire. Ar părea cu mult mai puţin atrăgătoare dacă ar fi numite, în mod obişnuit, în al doilea fel.

Nu luăm acum în discuţie împrumuturile normale făcute de fermieri din surse particulare. Ele constau în împrumuturi pe ipotecă, credite de instalare, pentru achiziţionarea de automobile, frigidere, televizoare, tractoare şi alte unelte agricole, şi în împrumuturi bancare destinate acoperirii cheltuielilor până în momentul în care fermierul îşi poate strânge şi valorifica recolta. Vom lua în discuţie numai împrumuturile pentru fermieri acordate fie direct de diversele organisme guvernamentale, fie garantate de guvern.

Aceste credite sunt în principal de două tipuri. Primul îi dă fermierului posibilitatea să-şi păstreze recolta în afara circuitului pieţei. Este deosebit de dăunător, şi îl vom discuta mai târziu, când vom analiza reglementările guvernamentale privind mărfurile. Celălalt tip este împrumutul destinat finanţării investiţiilor necesare, de multe ori, chiar pentru intrarea fermierului în circuitul economic, dându-i acestuia posibilitatea de a-şi cumpăra ferma în sine, un catâr, un tractor sau chiar toate la un loc.

La prima vedere, acest tip de împrumut pare bine justificat. Să zicem că avem o familie săracă, lipsită de orice mijloc de trai. Ar fi o cruzime şi o irosire să-i laşi pe drumuri. Cumpără-le o fermă; porneşte o afacere pentru

ei; transformă-i în cetăţeni productivi şi cu respect de sine; dă-le posibilitatea să-şi aducă aportul la produsul naţional total şi să-şi ramburseze împrumutul din produsul muncii lor. Sau să ne gândim la fermierul care se chinuie cu metode primitive de producţie fiindcă nu dispune de capitalul necesar cumpărării unui tractor. Împrumută-i banii pentru aceasta; dă-i posibilitatea să-şi ridice productivitatea; îşi va putea plăti împrumutul din veniturile obţinute de pe urma recoltelor sporite. Astfel, nu numai că îl pui pe picioare şi îl îmbogăţeşti, dar sporeşti şi prosperitatea întregii comunităţi. Iar împrumutul, concluzionează suporterii acestei idei, reprezintă un cost aproape neînsemnat pentru contribuabili , întrucât va fi recuperat din profitul pe care îl generează.

De fapt, aceasta se întâmplă în cazul creditului privat. Dacă cineva doreşte să-şi cumpere o fermă şi are, să zicem, numai jumătate sau o treime din cât costă ferma, un vecin sau o casă de economii îi va împrumuta restul sumei pe baza unei ipoteci asupra fermei. Dacă doreşte să cumpere un tractor, însăşi compania producătoare de tractoare, sau o companie financiară, îi va da posibilitatea de a-l achiziţiona, plătind iniţial o treime din preţul de cumpărare, restul urmând să fie plătit, în rate, din profitul la producerea căruia a contribuit tractorul.

Dar există o deosebire fundamentală între împrumuturile oferite din surse private şi cele acordate de agenţiile de stat. Fiecare creditor privat îşi riscă propriile fonduri. (Un bancher, este adevărat, riscă fondurile altora, care i le-au încredinţat; dar dacă se pierd banii, fie va trebui să îi despăgubească pe aceştia din propriile sale fonduri, fie va fi forţat să iasă din afaceri.) Atunci când oamenii îşi riscă propriile fonduri, sunt în general atenţi când fac investigaţiile necesare pentru a afla în ce măsură activele cu care garantează creditul, onestitatea şi abilitatea în afaceri ale celui ce se împrumută sunt corespunzătoare.

Dacă guvernul ar acţiona pe baza aceloraşi standarde stricte, n-ar exista nici un argument valabil ca el să se ocupe de aceste probleme. De ce să facă exact ceea ce agenţiile private fac deja? Dar guvernul acţionează aproape invariabil pe baza unor alte standarde. Motivul real pentru care statul se implică în acordarea de împrumuturi constă în faptul că se doreşte acordarea de împrumuturi celor care nu le pot obţine de la finanţatori privaţi.

Cu alte cuvinte, birocraţii care administrează finanţele publice îşi vor asuma riscuri pe banii altora (ai contribuabililor), riscuri pe care creditorii privaţi au refuzat să şi le asume pe banii lor. Uneori, este adevărat, susţinătorii acestui punct de vedere acceptă faptul că procentul pierderilor este mai mare pentru împrumuturile guvernamentale decât pentru cele private. Dar susţin faptul că acest lucru este mai mult decât compensat de producţia suplimentară creată de cei care rambursează datoria şi chiar de mare parte a celor care nu rambursează sumele respective.

Acest argument are sens doar în măsura în care ne concentrăm atenţia asupra celor cărora guvernul le asigură fonduri şi-i omitem pe cei deposedaţi de aceste fonduri. Trebuie înţeles că ceea ce se împrumută este de fapt capitalul, banii reprezentând numai un mijloc de schimb. (Am avertizat deja cititorul că vom amâna discuţia complicaţiilor aduse de o expansiune inflaţionistă a creditului.) Ceea ce se împrumută de fapt este ferma sau tractorul însuşi. Dar cum numărul de ferme existente este limitat, la fel ca şi producţia de tractoare (presupunând că un surplus de tractoare nu este produs în defavoarea altor bunuri), ferma sau tractorul împrumutat lui A nu poate fi împrumutat lui B. Prin urmare, problema este dacă A va fi cel care va obţine ferma sau B.

Astfel ajungem la meritele lui A, respectiv B, şi la contribuţia pe care fiecare din ei o aduce, sau e capabil s-o aducă, la producţie. Să zicem că A este cel care ar fi obţinut ferma dacă nu ar fi intervenit guvernul. Bancherul local sau vecinii lui îi cunosc atât caracterul, cât şi realizările. Ar dori să găsească o utilizare profitabilă pentru rezervele lor. Ştiu că este un fermier bun, un om cinstit, de cuvânt. Consideră că riscul este acceptabil. Poate că el a acumulat deja, prin hărnicie, economie şi prevedere, destui bani pentru a plăti un sfert din preţul fermei. Ceilalţi îl împrumută cu o sumă reprezentând celelalte trei sferturi, astfel încât el poate obţine ferma.

În străinătate se vehiculează o idee ciudată, şi anume că creditul este ceea ce un bancher acordă unei persoane. Dimpotrivă, creditul este ceva ce un om are deja. Îl are poate datorită faptului că deţine active lichide ce pot fi vândute la un preţ mai mare decât împrumutul pe care îl solicită. Sau pentru că realizările şi personalitatea lui i l-au asigurat. Îl aduce la bancă împreună cu el. De aceea îi acordă bancherul împrumutul. Acesta nu oferă

numic fără garanţii. Se consideră asigurat în ce priveşte rambursarea. El schimbă doar o formă mai lichidă de active cu alta mai puţin lichidă. Câteodată greşeşte şi nu numai el este cel afectat, ci şi întreaga comunitate, fiindcă valorile presupuse a fi produse de cel ce a obţinut împrumutul nu se produc şi resursele se irosesc.

Să spunem că bancherul i-ar acorda împrumutul lui A, care are credit. Dar guvernul, caritabil, oferă credite fiindcă, după cum spuneam, îl îngrijorează B. B nu poate obţine un împrumut pe ipotecă sau alte împrumuturi de la finanţatorii privaţi întrucât ei nu consideră că se bucură de credit. Nu are economii; nu are realizări personale în domeniul în care lucrează; poate că pe moment este disponibilizat. De ce să nu facem din el, spun adepţii creditului guvernamental, un membru util şi productiv al societăţii, împrumutându-i îndeajuns pentru o fermă şi un catâr sau un tractor astfel încât să poată să înceapă o afacere proprie?

Poate că în anumite cazuri particulare sistemul ar funcţiona bine. Este însă evident că în general oamenii selectaţi pe baza acestor standarde guvernamentale vor fi asociaţi cu riscuri mult mai mari decât cei selectaţi pe baza unor standarde private. Se vor pierde mai mulţi bani oferindu-le împrumuturi. Va exista un procentaj mult mai mare de eşecuri. Vor fi mai puţin eficienţi. Se vor irosi, pentru ei, mai multe resurse. Şi totuşi beneficiarii de credit guvernamental îşi vor primi fermele şi tractoarele pe cheltuiala acelora care, în altă situaţie, ar fi fost beneficiarii de credit privat. Fiindcă B are o fermă, A va fi lipsit de o fermă. A poate fi eliminat fie pentru că ratele dobânzii au crescut ca urmare a operaţiilor guvernamentale, fie pentru că preţurile fermelor au crescut ca urmare a unei cereri formate artificial, fie pentru simplul motiv că toate fermele puse în vânzare în vecinătate au fost deja achiziţionate de beneficiarii creditelor guvernamentale. Oricum, rezultatul final al creditului guvernamental nu a constat în sporirea totalului bunurilor produse de comunitate, ci în reducerea lui, întrucât capitalul real disponibil (ferme, tractoare alte mijloace de producţie) a fost plasat în mâinile celui mai puţin eficient dintre competitori, în detrimentul celui mai eficient şi mai de încredere.

2

Totul devine şi mai clar dacă trecem de la agricultură la alte tipuri de activităţi economice. Se face deseori propunerea ca guvernul să-şi asume riscurile „prea mari pentru industria privată". Adică birocraţilor ar trebui să li se dea posibilitatea de a-şi asuma riscuri pe banii contribuabililor, riscuri pe care nimeni nu şi le-ar asuma pe banii lui.

O astfel de politică ar determina apariţia unor fenomene negative. Ar duce la favoritism: la acordarea de împrumuturi prietenilor sau prin luarea de mită. Ar duce inevitabil la scandaluri. La învinuiri, ori de câte ori banii contribuabililor sunt risipiţi pe întreprinderi care au dat faliment. Ar determina creşterea motivaţiei spre socialism, deoarece se va pune, pe bună dreptate, întrebarea: dacă guvernul preia riscurile, de ce să nu ia şi profiturile? Într-adevăr, ce justificare ar fi acceptabilă pentru a cere contribuabililor să-şi asume riscuri în timp ce capitalul privat este liber să păstreze profiturile? (Cu toate acestea, este exact ce se întâmplă, aşa cum vom vedea mai departe, în cazul împrumuturilor guvernamentale nerambursabile acordate fermierilor.)

Dar vom trece peste toate aceste aspecte negative, pentru moment, şi ne vom concentra asupra unei singure consecinţe a împrumuturilor de acest gen. Este vorba de risipirea de capital şi de reducerea producţiei. Aceasta înseamnă angajarea acestui capital disponibil în proiecte proaste sau, în cel mai bun caz, dubioase, ca şi plasarea lui în mâinile unor persoane mai puţin competente sau care se bucură de mai puţină încredere decât cele care l-ar fi obţinut în alte condiţii. Întrucât suma totală a capitalului real la un moment dat (spre deosebire de însemnele monetare tipărite, care se află în continuă creştere) este limitată, ceea ce i se dă lui B nu-i poate fi dat şi lui A.

Oamenii vor să-şi investească propriul capital. Dar sunt prudenţi şi vor să-l recupereze. Prin urmare, cei mai mulţi finanţatori studiază cu atenţie orice proiect înainte de a-şi risca banii finanţându-l.

Ei pun în balanţă perspectiva de a obţine profit şi şansele de eşec. Câteodată pot face greşeli. Dar, din câteva motive, sunt mai puţin expuşi greşelilor decât finanţatorii guvernamentali. În primul rând, banii sunt fie ai lor, fie le-au fost încredinţaţi de bună voie. În cazul împrumuturilor guvernamentale, banii aparţin altor oameni cărora le-au fost luaţi, fără a se ţine sea-

ma de dorinţele lor, sub formă de impozite. Banii din sectorul privat vor fi investiţi doar dacă este sigură rambursarea cu dobândă sau profit. Aceasta înseamnă că de la persoanele cărora li se dau banii cu împrumut se aşteaptă să producă bunuri care sunt efectiv cerute pe piaţă, mai precis pentru care există cerere solvabilă. Pe de altă parte, este foarte probabil ca banii guvernului să fie daţi cu împrumut într-un scop vag definit, cum ar fi „crearea de locuri de muncă"; şi cu cât mai ineficientă va fi munca - adică cu cât numărul de locuri de muncă pe care-l presupune este mai mare în raport cu valoarea produsului - cu atât mai mari vor fi şansele ca investiţia să fie luată în considerare.

În plus, cei care acordă credite din surse private sunt selectaţi pe baza unei testări pe piaţă, foarte severă. Dacă fac greşeli grave, îşi pierd banii şi nu mai au ce să dea cu împrumut. Numai dacă au avut succes în trecut vor avea mai mulţi bani de împrumutat în viitor. Astfel, investitorii privaţi (mai puţin proporţia relativ mică a celor ce şi-au dobândit fondurile prin moştenire) sunt sever selectaţi pe baza unui proces de supravieţuire a celui mai adaptat. Pe de altă parte, birocraţii responsabili cu acordarea creditelor guvernamentale sunt fie cei care au promovat examenul de angajare în serviciile publice şi ştiu să găsească răspunsuri ipotetice la întrebări ipotetice, fie cei care descoperă cele mai presante motive pentru a oferi împrumuturi şi cele mai plauzibile explicaţii care să argumenteze faptul că nu din vina lor au fost irosite împrumuturile. Dar rezultatul final este acelaşi: împrumuturile private vor utiliza resursele şi capitalul existente cu mult mai bine decât cele guvernamentale. Acestea din urmă vor duce la irosirea unui volum mult mai mare de capital şi resurse decât împrumuturile din sectorul privat. Pe scurt, împrumuturile de stat, comparativ cu cele din sectorul privat, vor diminua producţia, nu vor duce la sporirea ei.

Propunerea ca guvernul să acorde împrumuturi unor persoane particulare sau să finanţeze diferite proiecte îl are în vedere pe B şi uită de A. Ea ţine cont de oamenii în mâinile cărora ajunge capitalul şi îi uită pe cei care au fost lipsiţi de el. Se concentrează asupra proiectelor care au beneficiat de finanţare şi omite proiectele la care s-a renunţat ca urmare a faptului că impozitele au împiedicat capitalizarea. Are în vedere beneficiul imediat al unui grup; omite pierderile altor grupuri şi pierderea netă pentru comunitate ca întreg.

Argumentul ce se opune garantării de către stat a creditelor şi împrumuturilor pe ipotecă în favoarea întreprinderilor private şi persoanelor particulare este la fel de puternic, deşi mai puţin evident, ca şi cel ce se opune acordării de împrumuturi pe ipotecă şi credite de stat directe. Susţinătorii ipotecii garantate de stat omit de asemenea faptul că ceea ce se împrumută, în ultimă instanţă, este capital real, limitat ca ofertă, şi faptul că ajută o persoană identificată B pe cheltuiala uneia neidentificate, A. Împrumuturile pe ipotecă garantate de stat pentru achiziţionarea de case, mai ales când se solicită o plată anticipată insignifiantă sau nici o plată, cât de mică, sunt de fapt mai multe împrumuturi prost plasate. Ele îl forţează pe contribuabil să subvenţioneze afaceri foarte riscante şi să acopere pierderile. Îi încurajează pe oameni să „cumpere" case pe care de fapt nu şi le pot permite. În cele din urmă, tind să provoace o ofertă supradimensionată de case, în comparaţie cu alte bunuri. Suprastimulează temporar construcţiile, determină creşterea costului locuinţelor pentru toată lumea (inclusiv pentru cumpărătorii de case prin împrumuturi pe ipoteci garantate) şi ar putea conduce, în cele din urmă, domeniul construcţiilor în direcţia greşită a unei supraexpansiuni costisitoare. Pe scurt, nu duc la creşterea pe termen lung a producţiei naţionale globale ci încurajează investiţiile ineficiente.

3

Observam, la începutul acestui capitol, faptul că „ajutorul" guvernului acordat afacerilor este de obicei la fel de temut ca şi ostilitatea lui. Aceasta este valabil atât pentru subvenţiile guvernamentale, cât şi pentru împrumuturile guvernamentale. Guvernul nu poate împrumuta sau da niciodată nimic pentru afaceri, fără să fi luat ceva în schimb. Deseori pot fi auziţi reprezentanţi ai New Deal-ului sau alţi etatişti lăudându-se cu felul în care guvernul „a impulsionat afacerile", în 1932 şi mai târziu, prin intermediul lui Reconstruction Finance Corporation, Home Owners Loan Corporation şi al altor agenţii de stat. Dar guvernul nu poate acorda un ajutor financiar afacerilor dacă nu a dobândit mai întâi, sau în cele din urmă, tot atât de mult, de pe urma afacerilor. Fondurile guvernului provin în întregime din impozite. Chiar şi mult-lăudatul „credit guvernamental" se bazează pe presupunerea

că împrumuturile sale vor fi în ultimă instanță compensate din veniturile aduse de impozite. Când guvernul acordă împrumuturi sau subvenții pentru afaceri, ceea ce se întâmplă de fapt este impozitarea afacerilor private profitabile în vederea sprijinirii celor neprofitabile. Doar în anumite condiții de criză această acțiune ar putea fi justificată, dar nu este locul aici să analizăm aceste situații limită. Pe termen lung nu pare a fi o politică avantajoasă, pentru țară, ca un întreg. Iar experiența a demonstrat că nu este.

Capitolul VII

BLESTEMUL MECANIZĂRII

Printre cele mai persistente iluzii economice se numără şi credinţa că maşinile, în general, creează şomaj. Demolată de o mie de ori, ea a renăscut de tot atâtea ori din propria cenuşă, mai puternică şi viguroasă ca oricând. Ori de câte ori se înregistrează şomaj de masă pe perioade îndelungate, maşinile sunt din nou blamate. Această eroare constituie încă baza discursului multor sindicate. Opinia publică tolerează aceste practici întrucât fie consideră că, în fond, sindicatele au dreptate, fie pentru că este prea dezorientată ca să vadă unde anume greşesc acestea.

Convingerea că maşinile dau naştere la şomaj, atunci când este însoţită de o oarecare fundamentare logică, duce la concluzii absurde. Ar însemna nu numai că fiecare îmbunătăţire tehnologică de azi a dat naştere la şomaj, ci şi că, probabil, omul primitiv a început să provoace apariţia şomajului o dată cu primele eforturi menite să înlăture muncile dificile şi sforţările inutile.

Ca să nu ne întoarcem prea mult în timp, să ne oprim asupra cărţii lui Adam Smith, „Wealth of Nations", publicată în 1776. Primul capitol al acestei cărţi remarcabile se numeşte „Despre diviziunea muncii", iar în pagina a

doua a acestui prim capitol, autorul ne spune că un lucrător neobişnuit cu folosirea maşinilor utilizate în producerea de ace „abia poate să producă un ac pe zi şi cu siguranţă nu poate face douăzeci", dar folosind aceste maşini poate face 4 800 ace pe zi. Astfel, încă de pe vremea lui Adam Smith, maşinile au eliminat, din păcate, din producţie între 240 şi 4 800 lucrători ce făceau ace, pentru fiecare lucrător menţinut. În industria producătoare de ace se înregistra deja, ca urmare a mecanizării, 99,98% şomaj. Mai rău de atât nu se putea.

Şi totuşi se putea, întrucât revoluţia industrială se afla doar la început. Să analizăm câteva dintre incidentele şi aspectele acestei revoluţii. Să vedem, de exemplu, ce s-a întâmplat, în industria textilă. Pe măsură ce se introduceau noile maşini de ţesut, ele erau distruse de meşteşugari (peste 1 000 într-o singură răzmeriţă), se dădea foc la case, inventatorii erau ameninţaţi şi obligaţi să fugă ca să-şi salveze viaţa, iar ordinea nu a fost restabilită decât prin intervenţia armatei şi deportarea sau spânzurarea capilor răzmeriţelor.

Este important să reţinem că, în măsura în care răsculaţii se gândeau la soarta lor imediată sau chiar de perspectivă, opoziţia lor faţă de maşini era de înţeles. Fiindcă William Felkin, în lucrarea sa „History of the Machine - Wrought Hosiery Manufactures" (1867), ne spune (deşi afirmaţia nu pare plauzibilă) că cea mai mare parte a celor 50 000 lucrători textilişti englezi şi familiile lor nu au depăşit starea de înfometare şi mizerie adusă de introducerea maşinii, nici după patruzeci de ani. În ceea ce priveşte convingerea răsculaţilor că maşina înlocuia pentru totdeauna omul, aceştia greşeau, fiindcă înainte de sfârşitul secolului al XIX-lea industria textilă asigura de lucru pentru cel puţin de o sută de ori mai mulţi oameni decât la începutul secolului.

Arkwright a inventat maşina de filat semimecanică (mule-jenny) în 1760. În acel moment, se estima că în Anglia existau 5 200 filatori ce foloseau roţile de tors şi 2 700 ţesători - în total, 7 900 persoane implicate în producerea de ţesături din bumbac. Introducerea invenţiei lui Arkwright a întâmpinat opoziţie pe motivul că ameninţa traiul lucrătorilor, opoziţie care a fost suprimată prin forţă. Şi totuşi, în 1787 - la douăzeci şi şapte de ani de la apariţia invenţiei -, o anchetă parlamentară arăta că de fapt numărul de

persoane angajate în sectorul de filare şi țesere a bumbacului a sporit de la 7 900 la 320 000, adică o creştere de 4 400%.

Dacă cititorul va consulta cărți precum „Recent Economic Changes", de David A. Wells, editată în 1889, va găsi pasaje care, mai puțin în ce priveşte datele şi sumele absolute cuprinse, ar fi putut fi scrise de tehnofobii pe care-i întâlnim astăzi. Să dăm câteva citate:

„În perioada celor zece ani, începând cu 1870 până în 1880, marina comercială britanică şi-a sporit volumul de transport, în ce priveşte numai intrările şi ieşirile din vamă, până la 22 000 000 tone şi totuşi numărul celor angajați să manipuleze în port acest mare volum de mărfuri a scăzut în 1880, față de 1870, până la aproape 3 000 (exact, 2 990). Ce a provocat această scădere? Introducerea maşinilor de ridicare cu aburi şi a macaralelor pentru cereale pe chei şi în docuri, utilizarea puterii aburului etc.

În 1873, prețul oțelului Bessemer era de 80 $ tona în Anglia, unde acesta nu a fost sporit prin taxe protecționiste; în 1886, oțelul era produs şi vândut rentabil, în aceeaşi țară, pentru mai puțin de 20 $ pe tonă. În această perioadă capacitatea anuală de producție a unui convertor Bessemer a fost sporită de patru ori, fără ca necesarul de forță de muncă să crească, ci chiar diminuându-se.

Capacitatea energetică a motoarelor cu abur existente în lume şi folosite în anul 1887 a fost estimată de către Biroul de Statistică din Berlin ca echivalând cu puterea a 200 000 000 de cai şi cu cea a aproximativ 1 000 000 000 oameni; adică de cel puțin trei ori populația activă a globului..."

S-ar putea crede că această ultimă cifră l-a determinat pe dl Wells să întrerupă argumentația şi s-ar putea pune întrebarea cum de mai rămăseseră măcar câteva locuri de muncă în anul 1889; dar el, cu un pesimism reținut, a concluzionat numai că „în astfel de condiții, supraproducția industrială... poate deveni cronică".

În timpul recesiunii din 1932, din nou au fost învinuite maşinile pentru existența şomajului. În câteva luni, doctrinele unui grup autodenumit al

Tehnocraţilor s-au răspândit în toată ţara ca un foc în pădure. Nu-l voi plictisi pe cititor cu înşiruirea fantasticelor cifre prezentate de acest grup sau cu corecturile necesare pentru a arăta cum stăteau în realitate lucrurile. Este destul să spunem că Tehnocraţii comiteau aceeaşi eroare, de a considera că maşinile înlocuiesc permanent oamenii - numai că, în ignoranţa lor, o prezentau drept o descoperire a lor, nouă şi revoluţionară. Aforismul lui Santayana, conform căruia cei care nu-şi amintesc trecutul sunt sortiţi să-l repete, capăta astfel o bună ilustrare.

Tehnocraţii au fost în cele din urmă discreditaţi şi, astfel, eliminaţi; însă doctrina lor mai dăinuie încă. Ea se regăseşte în sute de reglementări pentru menţinerea locurilor de muncă şi în anumite practici dăunătoare ale sindicatelor, iar aceste reglementări şi practici sunt tolerate şi chiar aprobate datorită confuziei cu privire la această problemă.

Depunând mărturie pentru Departamentul de Justiţie al SUA, în faţa Comitetului Economic Naţional Temporar (mai cunoscut sub iniţialele TNEC), în martie 1941, Corwin Edwards cita nenumărate exemple de astfel de practici. Sindicatul din industria energiei electrice din New York a fost acuzat de refuzul instalării unui echipament electric fabricat în afara statului New York, dacă echipamentul nu era livrat dezasamblat şi reasamblat la locul de utilizare. În Houston, Texas, producătorii de ţevi şi sindicatul instalatorilor au căzut de acord ca membrii sindicatului să instaleze conducte prefabricate numai dacă unul din capetele filetate era tăiat, ca apoi să fie utilizat la locul de instalare.

Diferite filiale ale sindicatului vopsitorilor impuneau restricţii privind folosirea pistoalelor de vopsit, restricţii care în multe dintre cazuri erau destinate numai menţinerii locurilor de muncă prin obligativitatea utilizării procesului mai lent al aplicării vopselei cu pensula. O filială a sindicatului camionagiilor cerea ca fiecare camion care intra în zona metropolitană New York să aibă un şofer local pe lângă cel deja angajat. În diferite oraşe sindicatul electricienilor cerea ca, atunci când se folosea o sursă temporară de lumină sau energie la un loc de muncă din construcţii, să fie angajat cu normă întreagă un electrician de întreţinere care să nu aibă voie să facă nici o altă lucrare electrică. Cum spunea dl Edwards, această regulă „presupune deseori angajarea unui om care să-şi petreacă ziua citind sau jucând cărţi

de unul singur şi care să nu facă nimic altceva decât să răsucească un comutator la începutul şi la sfârşitul zilei".

Ar putea fi citate în continuare astfel de practici, orientate spre crearea de slujbe, din multe alte domenii. În sectorul căilor ferate, sindicatele insistă să fie angajaţi pompieri pe locomotive, deşi nu este nevoie de ei. În cadrul teatrelor, sindicatele insistă să se utilizeze lucrători pentru schimbarea decorurilor, chiar în piese în care nu este folosit nici un decor. Sindicatul muzicienilor solicită ca muzicieni permanenţi sau chiar orchestre întregi să fie angajate chiar şi atunci când erau suficiente un pick-up şi nişte discuri.

Prin 1961 nu apăruse nici un semn că eroarea ar fi fost descoperită. Nu numai liderii sindicali, dar şi funcţionarii de stat vorbeau cu gravitate despre „automatizare" ca despre o cauză de primă importanţă a apariţiei şomajului. Automatizarea era considerată ca fiind ceva cu totul nou în lume. De fapt, era doar un nume nou pentru continua evoluţie tehnologică şi pentru realizarea utilajelor cu productivitate mereu sporită.

2

Nici astăzi, împotrivirea faţă de introducerea maşinilor mai productive nu este caracteristică numai celor lipsiţi de pregătire economică. În 1970, a apărut o carte scrisă de un economist atât de respectat încât, în perioada care a urmat, a fost recompensat cu Premiul Nobel. Acest autor se opunea introducerii maşinilor cu productivitate sporită în ţările subdezvoltate pe motiv că determinau „reducerea cererii de forţă de muncă"!* Concluzia logică ce s-ar desprinde ar fi că numărul de locuri de muncă poate fi maximizat făcând munca cât mai ineficientă şi mai neproductivă posibil. Ceea ce înseamnă că răsculaţii englezi, care la începutul secolului al XIX-lea distrugeau ramele pentru ciorapi, războaiele de ţesut acţionate de aburi şi maşinile de tuns, aveau de fapt dreptate. S-ar putea strânge munţi de cifre care să demonstreze cât de mult se înşelau tehnofobii în trecut. Acest efort este însă inutil dacă nu înţelegem exact *de ce* se înşelau.

---

* *Gunnar Myrdal, „The Challenge of World Poverty" (New York, Pantheon Books, 1970), p. 400-401 şi* passim.

Datele statistice şi istorice nu sunt de nici un folos în economie dacă nu sunt însoţite de o înţelegere *deductivă* a faptelor - ceea ce înseamnă, în acest caz, înţelegerea motivului pentru care consecinţele din trecut ale introducerii maşinilor şi altor echipamente cu productivitate sporită *trebuiau* să se manifeste. Astfel tehnofobii vor susţine (cum o şi fac, de altfel, atunci când se reaminteşte faptul că profeţiile predecesorilor lor s-au dovedit a fi absurde) că: „Acestea ar fi fost foarte bune în trecut, însă circumstanţele de acum sunt fundamental diferite; iar acum pur şi simplu nu ne putem permite să creăm alte maşini cu productivitate mărită". Dna Eleanor Roosevelt însăşi scria, într-un articol dintr-un ziar din 19 septembrie 1945: „Am atins astăzi punctul în care echipamentele cu productivitate mare înseamnă ceva bun doar dacă nu aruncă pe drumuri lucrătorii".

Dacă ar fi adevărat că introducerea maşinilor mai productive reprezintă o cauză de creştere constantă a şomajului şi mizeriei, concluziile logice ce ar putea fi trase ar fi revoluţionare, nu numai în domeniul tehnic, ci şi pentru conceptul nostru de civilizaţie în întregime. Nu numai că ar trebui să considerăm orice viitor progres tehnic drept o calamitate; dar toate realizările tehnice actuale ar trebui respinse cu aceeaşi spaimă. Zi de zi, fiecare dintre noi, în activitatea proprie, este implicat în încercarea de a reduce efortul cerut de obţinerea unui anumit rezultat. Fiecare dintre noi încearcă să-şi economisească munca şi mijloacele necesare atingerii obiectivelor finale. Fiecare patron, mic sau mare, caută mereu să obţină rezultate pe o cale mai economică şi mai eficientă - în special prin economisirea muncii. Fiecare muncitor inteligent încearcă să reducă efortul cerut de îndeplinirea sarcinilor ce i-au fost repartizate. Cei mai ambiţioşi dintre noi încearcă neobosit să sporească rezultatele ce pot fi obţinute într-un număr de ore dat. Dacă ar fi fost logici şi consecvenţi, tehnofobii ar fi discreditat tot acest progres şi această ingeniozitate ca fiind nu numai fără rost, ci chiar periculoase. De ce să se transporte mărfurile de la Chicago la New York pe calea ferată când am putea folosi mult mai mulţi oameni, de exemplu, ca să le care în spate?

Astfel de teorii false nu sunt niciodată susţinute în mod consecvent logic, dar fac mult rău chiar şi numai pentru că sunt susţinute. De aceea, să încercăm să vedem exact ce se întâmplă atunci când se introduc perfecţionări tehnice şi maşini mai productive. Aspectele de detaliu vor diferi

pentru fiecare situație, în funcție de condițiile specifice dintr-un anumit sector industrial sau dintr-o perioadă dată. Dar vom construi, prin supoziții, un exemplu care acoperă principalele situații posibile.

Să presupunem că un producător de îmbrăcăminte află că o mașină va produce paltoane pentru bărbați și femei într-un timp de două ori mai scurt decât cel necesar înainte. Instalează mașinile și concediază jumătate din forța de muncă.

La prima vedere, pare o pierdere evidentă de locuri de muncă. Însă și pentru fabricarea noii mașini a fost necesară forță de muncă; iată deci niște slujbe care în altă situație nu ar fi existat. Evident, producătorul n-ar fi cumpărat mașina dacă aceasta nu ar fi realizat costume mai bune cu un volum mai redus de muncă sau dacă nu realiza același tip de costume cu un cost mai mic. Presupunând că suntem în situația din urmă, nu putem face supoziția că volumul total de muncă necesar pentru fabricarea mașinilor a fost la fel de mare, exprimat în cheltuieli cu salariile, ca și volumul total de muncă pe care producătorul de confecții speră să-l economisească pe termen lung, achiziționând mașina; altfel nu ar face nici un fel de economie și n-ar fi achiziționat-o.

Deci tot există o pierdere netă de locuri de muncă ce trebuie luată în considerare. Ar trebui însă cel puțin să acceptăm posibilitatea ca *primul* efect al introducerii mașinilor mai productive să fie creșterea ocupării forței de muncă, pe ansamblu; deoarece, de obicei, producătorul de îmbrăcăminte speră să economisească bani *pe termen lung,* prin achiziționarea mașinii, iar amortizarea mașinii se realizează în câțiva ani.

După ce mașina a produs suficiente economii pentru a-și acoperi costul, producătorul de paltoane realizează un profit mai mare decât înainte. (Vom presupune că le vinde la un preț cel puțin egal cu cel al concurenților și că nu face nici un efort să scadă prețul.) În această situație ar putea părea că forța de muncă a suferit o pierdere, pe ansamblu, în ce privește gradul de ocupare, în timp ce numai fabricantul, capitalistul, este cel care câștigă. Dar tocmai din aceste profituri suplimentare vor proveni viitoarele câștiguri sociale. Fabricantul trebuie să folosească aceste profituri suplimentare cel puțin într-una din următoarele trei modalități și este posibil să folosească o parte din ele în toate cele trei feluri: (1) pentru extinderea operațiilor proprii

prin achiziţionarea mai multor maşini care să producă mai multe haine; (2) va investi profiturile suplimentare într-un alt sector industrial; (3) le va cheltui pentru a-şi spori propriul consum. Oricare din aceste trei căi va spori gradul de ocupare a forţei de muncă.

Altfel spus, fabricantul, ca urmare a economiilor făcute, are profituri pe care nu le avea înainte. Fiecare dolar din suma economisită din salariile directe pentru foştii lucrători ce făceau paltoanele va fi plătit de el sub forma salariilor indirecte ce revin lucrătorilor ce au fabricat noua maşină, sau lucrătorilor din alt sector industrial ce utilizează capital, sau constructorilor unei case noi, sau celor ce fabrică automobilul dorit pentru el însuşi sau bijuterii şi blănuri pentru soţia sa. În orice caz (dacă nu este un avar), oferă indirect tot atâtea slujbe câte a încetat să asigure în mod direct.

Dar problema nu trebuie şi nu poate să rămână în această formă. Dacă acest producător întreprinzător efectuează economii mari comparativ cu competitorii săi, fie va începe să-şi extindă activitatea în defavoarea lor, fie îi va determina şi pe ei să înceapă să-şi cumpere maşini. Pe de o parte, va fi oferit mai mult de lucru fabricanţilor de maşini, iar pe de altă parte, concurenţa şi producţia vor începe să forţeze reducerea preţurilor la paltoane. Nu vor mai fi profituri atât de mari pentru cei ce cumpără noile maşini. Rata profitului la producătorii ce utilizează noile maşini va începe să scadă, în timp ce producătorii care încă nu au achiziţionat maşina s-ar putea să nu mai aibă profit deloc. Economiile, altfel spus, vor începe să se transfere la cumpărătorii de paltoane *la consumatori.*

Dar întrucât acum paltoanele sunt mai ieftine, tot mai mulţi şi le vor cumpăra. Aceasta înseamnă că, deşi este nevoie de mai puţini oameni pentru producerea aceluiaşi număr de paltoane, acum se produc mai multe decât înainte. Dacă cererea de paltoane este, cum o numesc economiştii, „elastică“ - adică dacă o scădere a preţului determină o creştere a numărului de paltoane vândute -, atunci ar putea fi angajaţi mai mulţi oameni, chiar în confecţionarea de paltoane, faţă de perioada precedentă introducerii noilor maşini ce economisesc munca. Deja am văzut cum s-a întâmplat asta, în trecut, în cazul unor produse textile.

Noile locuri de muncă create nu depind exclusiv de elasticitatea cererii pentru produsul respectiv. Să presupunem că, deşi preţul paltoanelor a fost

redus aproape la jumătate - de la un preț de, să zicem, 150 $ înainte, la un preț actual de 100 $ -, nu s-a vândut nici un palton în plus. Rezultatul ar fi că, în vreme ce consumatorilor li se oferă noi paltoane la fel ca și înainte, fiecare cumpărător în parte va rămâne cu 50 $ pe care nu i-ar fi avut înainte. Prin urmare, va cheltui acești 50 $ pe altceva, furnizând astfel mai mult de lucru în *alte* direcții.

Pe scurt, mașinile, îmbunătățirile tehnologice, automatizarea, economiile și eficiența nu reduc, pe ansamblu, locurile de muncă.

3

Bineînțeles că nu toate invențiile și descoperirile constau din mașini ce „economisesc munca". Unele, cum ar fi instrumentele de precizie, nailonul, placajul și plasticul de toate felurile, au îmbunătățit numai calitatea produselor. Altele, cum ar fi telefonul sau avionul, realizează operații pe care munca omului nu le-ar fi putut efectua deloc. Iar altele, cum ar fi instalațiile cu raze X, radiourile, televizoarele, instalațiile de aer condiționat și computerele, creează lucruri care altfel nici nu ar fi existat. Dar în exemplul ce urmează am ales exact tipul de mașină ce a reprezentat în mod special obiectul tehnofobiei moderne.

Bineînțeles, e posibilă exagerarea argumentului că mașinile nu reduc pe ansamblu locurile de muncă. De exemplu, câteodată se spune că mașinile creează mai multe locuri de muncă decât ar fi existat în alte condiții. În anumite circumstanțe, aceasta ar putea fi adevărat. Cu siguranță că ele pot crea cu mult mai multe locuri de muncă *în anumite sectoare.* Cifrele corespunzătoare secolului al XVIII-lea pentru sectoarele industriei textile pot constitui o dovadă. Corespondentele lor de acum nu sunt, cu siguranță, mai puțin surprinzătoare. În 1910, 140 000 persoane erau angajate în SUA în cadrul sectorului producător de automobile, nou creat. În 1920, pe măsură ce produsul a fost perfecționat, iar costul redus, acest sector ocupa 250 000 persoane. În 1930, pe măsură ce perfecționarea produsului și reducerea costului au continuat, în această industrie erau ocupate 380 000 persoane. În 1973, numărul lor sporise la 941 000. Prin 1973, 514 000 oameni erau angajați în sectorul producător de avioane și piese pentru avioane și 393 000 erau angajați în sectorul com-

ponentelor electronice. La fel s-a întâmplat în toate sectoarele nou create, pe măsură ce invenţia era perfecţionată, iar costul redus.

Se poate spune că maşinile au dus la sporirea enormă a numărului de locuri de muncă, şi într-un sens absolut. Populaţia globului este astăzi de patru ori mai numeroasă decât la mijlocul secolului al XVIII-lea, înainte ca revoluţia industrială să fie efectiv declanşată. Se poate spune că maşinile au dat naştere acestei populaţii sporite; fiindcă fără maşini lumea n-ar fi fost în stare să suporte această creştere. Prin urmare, trei din patru dintre noi se poate spune că datorăm maşinilor nu numai locul de muncă, ci însăşi viaţa.

Totuşi ar fi greşit să considerăm că rezultatul folosirii maşinilor este în primul rând crearea de *locuri de muncă.* Adevăratul rezultat este creşterea *producţiei,* a nivelului de trai, a prosperităţii economice. Ideea de a ocupa pe toată lumea nu este dintre cele mai strălucite, nici chiar (sau mai ales) în cea mai primitivă economie. Ocuparea deplină a forţei de muncă - cât mai deplină posibil, ocuparea de lungă durată, de rutină, epuizantă - este caracteristică tocmai naţiunilor înapoiate industrial. Unde există deja o ocupare deplină a forţei de muncă, noile maşini, invenţiile şi descoperirile nu pot asigura *noi* locuri de muncă decât după ce a trecut suficient timp pentru creşterea populaţiei. Ele pot aduce mai mult „şomaj" (mă refer, de data aceasta, la şomajul *voluntar,* nu la cel *involuntar)* deoarece oamenii îşi pot permite acum să lucreze mai puţine ore, iar copiii şi vârstnicii nu mai trebuie să muncească.

Repet, ceea ce fac maşinile este să aducă o creştere în producţie şi în nivelul de trai. Şi aceasta se poate întâmpla în două feluri: realizând bunuri mai ieftine pentru consumatori (ca în exemplul nostru cu paltoanele) sau determinând creşterea salariilor ca urmare a sporirii productivităţii lucrătorilor. Cu alte cuvinte, fie duc la creşterea salariilor, fie, prin reducerea preţurilor, la creşterea volumului de bunuri şi servicii care pot fi cumpărate cu aceiaşi bani. Uneori creşterea salariilor reale se produce pe ambele căi, prevalarea uneia sau alteia depinzând în mare măsură de politica monetară a fiecărei ţări. Dar în orice caz, maşinile, invenţiile şi descoperirile duc la creşterea salariilor *reale.*

4

Înainte de a depăşi acest subiect, trebuie să lansăm un avertisment. Marele merit al economiştilor clasici a constat tocmai în faptul că au luat în considerare consecinţele secundare, au fost preocupaţi de efectele unei anumite politici economice sau ale unui proiect dat, pe termen lung şi asupra întregii societăţi. Greşeala lor a fost însă că, având o vedere în perspectivă şi de ansamblu, au neglijat uneori să analizeze aspectele imediate şi particulare. Au fost prea des înclinaţi să minimalizeze sau să omită cu totul efectele imediate ale proiectelor asupra unor grupuri particulare. De exemplu, am văzut că mulţi dintre lucrătorii englezi au trecut prin adevărate tragedii ca urmare a introducerii noii maşini de filat, una dintre cele mai timpurii invenţii ale revoluţiei industriale.

Dar fapte ca acestea şi altele asemănătoare din epoca modernă i-au condus pe unii economişti la cealaltă extremă, făcându-i să aibă în vedere *doar* efectele imediate asupra anumitor grupuri. Joe Smith este concediat ca urmare a introducerii unei noi maşini. „Nu-l pierdeţi din vedere pe Joe Smith", insistă aceşti autori. „Nu pierdeţi urma lui Joe Smith niciodată." Ceea ce fac ei este să-l aibă în vedere *numai* pe Joe Smith, şi să uite de Tom Jones, care tocmai a obţinut o slujbă în industria care produce noua maşină, şi de Ted Brown, care a fost angajat să lucreze la o astfel de maşină, şi de Daisy Miller, care acum îşi poate cumpăra o haină la jumătate din preţul de ieri. Şi fiindcă se gândesc doar la Joe Smith, sfârşesc prin a susţine teorii reacţionare şi pline de nonsensuri.

Da, trebuie să-l avem în vedere şi pe Joe Smith. A fost înlăturat din slujbă de noua maşină. Poate va reuşi să obţină curând o altă slujbă, chiar mai bună. Este însă posibil ca el să-şi fi închinat mulţi ani din viaţă calificării şi perfecţionării într-o anumită meserie pentru care nu mai există nici o cerere pe piaţă. A pierdut investiţia în propria persoană, în calificarea lui învechită, la fel cum fostul patron şi-a pierdut, poate, *propria* investiţie în maşinile depăşite sau în procese tehnologice dintr-o dată uzate moral. El era un muncitor calificat şi era plătit ca atare. Acum a devenit din nou, peste noapte, un muncitor necalificat şi poate pretinde, pentru moment, numai salariul corespunzător unui muncitor necalificat, fiindcă nu mai este nevoie

de calificarea pe care o avea. Nu putem şi nu trebuie să-l uităm pe Joe Smith. El reprezintă una din dramele individuale care, aşa cum vom vedea, însoţesc aproape toate progresele industriale şi economice.

Dacă ar fi să ne întrebăm ce anume se va întâmpla cu Joe Smith - dacă ar trebui să-l lăsăm să se adapteze singur, să-i plătim o indemnizaţie de concediere sau să-i dăm un ajutor de şomaj, să-l concediem sau să-l instruim pe banii guvernului pentru o altă slujbă -, ar însemna să depăşim limitele situaţiei pe care încercăm s-o ilustrăm. Învăţămintele de bază constau în faptul că ar trebui să încercăm să vedem *toate* consecinţele principale ale unei politici economice sau ale unui proiect - efectele imediate asupra anumitor grupuri şi efectele pe termen lung asupra tuturor grupurilor.

Dacă am acordat un spaţiu atât de mare acestei probleme, este fiindcă aceste concluzii privind efectele introducerii noilor maşini, invenţii şi descoperiri asupra şomajului, producţiei şi bunăstării sunt de maximă importanţă. Dacă greşim în acest punct, rămân puţine lucruri în economie în legătură cu care este posibil să avem dreptate.

Capitolul VIII

SCHEMELE DE ÎMPĂRŢIRE A MUNCII

Vorbeam despre diferite practici sindicaliste orientate spre crearea de locuri de muncă şi prevenirea şomajului. Aceste practici şi tolerarea lor de către opinia publică derivă din aceeaşi eroare fundamentală ca şi teama în faţa maşinilor. Ele decurg din credinţa că o modalitate mai eficientă de a face un lucru desfiinţează locuri de muncă şi din corolarul său inerent că o modalitate mai puţin eficientă de a-l face creează slujbe.

Acestei erori i se asociază părerea că în lume există numai un anumit volum de muncă de realizat şi că, dacă nu putem mări acest volum imaginând modalităţi mai dificile de muncă, putem cel puţin imagina procedee pentru a o repartiza unui număr cât mai mare posibil de oameni.

Această eroare se ascunde în spatele subdiviziunii detaliate a muncii asupra căreia insistă sindicatele. În sectoarele de construcţii din oraşele mari subdivizarea este foarte des întâlnită. Zidarii sunt împărţiţi după cum folosesc piatra sau cărămida pentru construcţie. Un electrician nu poate

desface un lambriu din lemn pentru a remedia un contact şi apoi să-l refacă; aceasta o realizează numai tâmplarul, indiferent de simplitatea operaţiei. Un instalator nu va desface sau pune la loc o placă de faianţă atunci când trebuie să repare o conductă defectă; asta o face faianţarul.

Între sindicate se duc lupte puternice, se fac greve de „jurisdicţie" pentru dreptul exclusiv de a exercita anumite meserii de graniţă. Într-o declaraţie întocmită de Căile Ferate Americane pentru Comitetul de Procedură Administrativă al Procurorului General, cei de la Căile Ferate dădeau nenumărate exemple în care Consiliul Naţional de Restructurare a Căilor Ferate decisese că

> fiecare operaţie legată de calea ferată, în parte, indiferent cât de măruntă, cum ar fi o convorbire telefonică sau acţionarea unui întrerupător, este atributul exclusiv al unei anumite categorii de angajaţi astfel încât dacă un angajat din altă categorie, pe parcursul îndeplinirii sarcinilor sale obişnuite, prestează astfel de operaţii, nu numai că trebuie plătit cu salariul corespunzător unei zile lucrate suplimentar, dar, în acelaşi timp, membrii categoriei recunoscute ca având dreptul de a presta operaţia aflaţi în şomaj trebuie să primească salariul pe o zi întrucât nu li s-a solicitat prestarea acestei operaţii.

Este adevărat că unele persoane pot trage foloase pe seama altora în urma acestei subdivizări arbitrare a muncii, cu condiţia să rămână singurii beneficiari ai acestui procedeu. Dar cei ce o admit ca practică generală nu înţeleg că ea duce întotdeauna la creşterea costurilor de producţie; că determină pe ansamblu prestarea unui volum de muncă mai mic şi realizarea unei cantităţi mai mici de bunuri. Proprietarul casei, care este obligat să angajeze doi oameni pentru a face treaba unuia singur, într-adevăr oferă de lucru unui om în plus. Dar îi rămân bani mai puţini pentru a cheltui pe altceva care ar fi necesitat angajarea unui alt om. Fiindcă defecţiunea din baia lui a fost reparată pentru o sumă dublă faţă de cât ar fi trebuit să coste, este silit să nu mai cumpere noul pulover pe care şi-l dorise. Nu se oferă mai mult „de lucru", pentru că o zi de lucru pentru un faianţar de care nu era nevoie a însemnat o zi de disponibilizare pentru cel ce face pulovere

sau pentru operatorul unei maşini de tricotat. Nici proprietarul nu stă mai bine. În loc să aibă duşul reparat şi un pulover, trebuie să se mulţumească doar cu duşul. Şi dacă vom considera puloverul ca o componentă a avuţiei naţionale, ţara are un pulover mai puţin. Acesta este rezultatul concret al efortului de a crea locuri de muncă suplimentare prin diviziunea arbitrară a muncii.

Mai sunt şi alte scheme pentru „împărţirea muncii", des promovate de purtătorii de cuvânt ai sindicatelor şi de puterea legislativă. Cea mai frecvent folosită constă în reducerea săptămânii de lucru, de obicei prin lege. Convingerea că va duce la „divizarea muncii" şi va „oferi mai multora de lucru" a fost unul din motivele principale pentru includerea prevederii privind penalizarea pentru orele suplimentare de lucru, în actuala Lege federală privind salariile orare. Legislaţia precedentă din SUA, care interzicea angajarea femeilor şi a minorilor pentru mai mult de patruzeci şi opt de ore pe săptămână, avea la bază convingerea că mai mult de atât ar fi fost dăunător pentru sănătate şi moralul acestora. Parte din această legislaţie se fundamenta pe ideea că orele suplimentare ar fi influenţat negativ eficienţa. Dar prevederea, inclusă în legea federală, potrivit căreia un patron trebuie să-i plătească unui muncitor o majorare de 50%, peste salariul orar obişnuit, pentru toate orele lucrate săptămânal, peste nivelul de patruzeci de ore, nu se bazează în principal pe convingerea că de exemplu patruzeci şi cinci de ore de muncă pe săptămână sunt dăunătoare fie sănătăţii, fie eficienţei. Ea a fost inserată, în parte, în speranţa stimulării creşterii venitului săptămânal al unui muncitor şi în parte în speranţa că, descurajând tendinţa patronului de a solicita oricui, în mod obişnuit, efectuarea a mai mult de patruzeci de ore de muncă săptămânal, acesta va prefera să angajeze muncitori suplimentari. La momentul scrierii cărţii, existau câteva propuneri de scheme de „prevenire a şomajului" prin instituirea unei săptămâni de lucru de treizeci de ore sau eventual de patru zile.

Care este efectul real al unor astfel de soluţii, puse în aplicare fie de sindicate, fie pe bază de lege? Vom clarifica problema luând în considerare două cazuri. Primul constă în reducerea săptămânii de lucru standard de la patruzeci de ore la treizeci, fără modificarea nivelului salariului orar. Al doilea constă în reducerea săptămânii de lucru de la patruzeci la treizeci de

ore, dar însoţită de o creştere suficient de mare a nivelurilor salariilor orare pentru menţinerea aceluiaşi salariu săptămânal al muncitorilor deja angajaţi.

Să analizăm primul caz. Presupunem că săptămâna de lucru este redusă de la patruzeci la treizeci de ore, fără schimbarea salariului orar. Dacă există o rată mare a şomajului atunci când se ia această măsură, fără îndoială va creşte numărul locurilor de muncă. Totuşi nu putem presupune că vor fi oferite suficient de multe locuri de muncă în plus, încât să asigure menţinerea aceluiaşi nivel global al salariilor şi a numărului de ore-om, dacă nu facem presupunerile improbabile că în fiecare sector industrial s-a înregistrat exact aceeaşi rată a şomajului şi că noii angajaţi nu sunt mai ineficienţi în îndeplinirea sarcinilor lor specifice, în medie, decât cei deja angajaţi. Totuşi să acceptăm aceste presupuneri. Să presupunem că pentru fiecare tip de activitate sunt disponibili exact atâţia muncitori câţi devin necesari şi că aceştia nu duc la creşterea costului producţiei. Care ar fi urmarea reducerii săptămânii de lucru de la patruzeci la treizeci de ore (fără o creştere a salariului orar)?

Deşi vor fi angajaţi mai mulţi lucrători, fiecare dintre ei va lucra mai puţine ore şi, prin urmare, nu va exista nici o creştere a volumului de ore-om. Este puţin probabil să apară o creştere semnificativă a producţiei. Salariile totale şi „puterea de cumpărare“ nu se vor mări. Tot ceea ce s-ar întâmpla, chiar făcând cele mai favorabile presupuneri (care sunt greu realizabile), ar fi faptul că lucrătorii angajaţi anterior ar subvenţiona de fapt pe cei care înainte nu erau angajaţi. Pentru ca noii lucrători să primească fiecare în parte trei sferturi din salariul săptămânal al celor angajaţi înainte de reducerea săptămânii de lucru, aceştia din urmă vor primi fiecare numai trei sferturi din salariul săptămânal primit înainte. Este adevărat că vechii lucrători vor munci acum mai puţine ore, dar această achiziţie de timp liber la un preţ ridicat nu este probabil o decizie potrivită, ci mai degrabă un sacrificiu făcut pentru a oferi *altora* de lucru.

Liderii de sindicat care cer săptămâna de lucru redusă în vederea „împărţirii muncii“ recunosc de obicei acest lucru şi fac, de aceea, propunerea sub o formă în care se presupune că toţi mănâncă din prăjitură, dar aceasta rămâne întreagă. Să reducem săptămâna de lucru de la patruzeci la treizeci de ore, ne spun ei, ca să oferim mai multe locuri de

muncă; dar să compensăm aceasta prin *creşterea* nivelului salariului orar cu 33,33%. Să presupunem că muncitorii angajaţi erau plătiţi, în medie, cu 5,65 $ pe oră, pentru patruzeci de ore lucrate săptămânal, deci cu 226 $ pe săptămână; ca să poată obţine în continuare 226 $ pentru numai treizeci de ore de lucru, nivelul salariului orar trebuie mărit, în medie, la peste 7,53 $.

Care ar fi consecinţele acestei măsuri? Prima şi cea mai evidentă constă în creşterea costurilor de producţie. Pe de altă parte, dacă presupunem că, atunci când erau angajaţi pentru patruzeci de ore, muncitorii primeau mai puţin decât ar fi permis nivelurile costurilor de producţie, preţurilor şi profiturilor, înseamnă că aceştia ar fi putut obţine creşterea salariului orar *fără* ca durata săptămânii de lucru să fie redusă. Ar fi putut, altfel spus, să lucreze acelaşi număr de ore şi să obţină venituri totale săptămânale *cu o treime mai mari*, în loc să obţină, lucrând numai treizeci de ore pe săptămână, un venit săptămânal egal cu cel dinainte. Dar dacă, lucrând patruzeci de ore pe săptămână, obţineau de fapt salariul maxim posibil la un anumit nivel al costurilor şi preţurilor (iar şomajul care se încearcă a fi eliminat ar putea fi un semn că deja primeau chiar mai mult decât atât), atunci creşterea costurilor de producţie, ca urmare a sporirii cu 33,33% a nivelului salariilor pe oră, va fi cu mult mai mare decât s-ar putea suporta în condiţiile nivelurilor existente ale preţurilor, producţiei şi costurilor.

Prin urmare, efectul unui nivel sporit al salariilor va fi o rată a şomajului cu mult mai mare decât înainte. Firmele mai puţin eficiente vor fi eliminate din afaceri, iar la cele rămase o parte din lucrători vor fi concediaţi. Va apărea o reducere a producţiei şi în aceste sectoare ale industriei. Costurile de producţie mai mari şi aprovizionarea mai dificilă vor tinde să mărească preţurile, astfel că salariile reale vor scădea; pe de altă parte, rata mărită a şomajului va diminua cererea, ceea ce va determina o tendinţă de scădere a preţurilor. În final ce se va întâmpla cu preţurile la bunuri va depinde de politica monetară a statului. Dacă se aplică o politică de inflaţie monetară, creşterea preţurilor, determinată de mărirea salariului orar, va fi doar o modalitate mascată de reducere a salariilor *reale*, astfel încât acestea, exprimate în volumul bunurilor pe care le pot cumpăra, vor fi reduse în acelaşi raport în care s-a redus numărul orelor de lucru săptămânale. Rezultatul va fi acelaşi ca şi în cazul în care săptămâna de lucru ar fi fost

redusă *fără* a avea loc o creştere a nivelurilor salariilor orare. Iar efectele acestei situaţii au fost deja discutate.

Schemele de împărţire a muncii, pe scurt, se bazează pe acelaşi tip de iluzie pe care am analizat-o deja. Cei ce sprijină astfel de scheme se gândesc doar la locurile de muncă ce ar putea fi asigurate pentru persoane sau grupuri particulare, dar nu analizează efectul global la nivelul întregii societăţi.

Schemele acestea au de asemenea la bază, aşa cum am subliniat de la început, falsa presupunere că există numai un volum limitat de muncă ce poate fi prestată. Nu poate exista o eroare mai mare. Nu există nici o limită pentru volumul de muncă de prestat atât timp cât există o nevoie sau dorinţă umană, rămasă nesatisfăcută, pe care munca ar putea-o împlini. Într-o economie modernă, de schimb, se va munci cu atât mai mult cu cât preţurile, costurile şi salariile vor fi în raporturi mai corecte. Care sunt aceste raporturi vom vedea mai departe.

Capitolul IX

DEMOBILIZAREA TRUPELOR ŞI BIROCRAŢILOR

Când se propune, după fiecare mare război, demobilizarea forţelor armate, există întotdeauna temerea serioasă că nu vor fi destule locuri de muncă pentru cei reîntorşi în viaţa civilă şi că, prin urmare, vor deveni şomeri. Este adevărat că atunci când se disponibilizează dintr-o dată milioane de oameni, poate fi nevoie de timp pentru ca sectorul privat din industrie să-i poată reabsorbi - deşi ceea ce s-a putut cu uşurinţă remarca în trecut a fost viteza, mai degrabă decât încetineala, cu care s-a întâmplat acest lucru. Temerile de apariţie a şomajului se nasc datorită faptului că oamenii au în vedere numai un aspect al procesului.

Ei se gândesc doar la soldaţii care se vor agita, dezorientaţi, pe piaţa forţei de muncă. De unde se va asigura „puterea de cumpărare" care să permită angajarea lor? Dacă presupunem că bugetul de stat este echilibrat, răspunsul este simplu. Guvernul va înceta să-i mai susţină pe soldaţi. Însă contribuabilii vor putea să-şi păstreze fondurile care înainte erau prelevate

în vederea susţinerii efortului de război. Şi atunci contribuabilii vor avea nişte bani în plus pentru a cumpăra un volum mărit de bunuri. Cererea civilă, altfel spus, va spori şi va oferi locuri de muncă forţei de muncă suplimentare reprezentată de foştii soldaţi.

Dacă soldaţii au fost până atunci susţinuţi printr-un buget neechilibrat - adică prin împrumuturi de stat şi alte forme de finanţare a deficitului -, situaţia se schimbă oarecum. Dar aceasta înseamnă o altă problemă; vom lua în considerare efectele finanţării deficitului într-un alt capitol. Este suficient să admitem că finanţarea deficitului bugetar este irelevantă în ce priveşte problema discutată; dacă presupunem că există un oarecare avantaj legat de deficitul bugetar, acesta poate fi menţinut la nivelul anterior prin reducerea impozitelor cu suma care era înainte cheltuită pentru susţinerea armatei pe timp de război.

Prin demobilizare nu rămânem însă în exact aceeaşi situaţie economică în care ne aflam înainte. Soldaţii care înainte erau susţinuţi de civili nu vor deveni doar nişte civili susţinuţi de alţi civili. Ei vor deveni civili ce se întreţin singuri. Dacă presupunem că cei mobilizaţi în cadrul forţelor armate în perioada conflictului nu mai sunt necesari în sistemul de apărare, atunci înseamnă că susţinerea lor ar fi fost inutilă. Ar fi fost neproductivi. Contribuabilii nu ar fi obţinut nimic în schimbul susţinerii celor aflaţi sub arme, fără ca aceasta să mai fie necesar. În timp ce acum, contribuabilii îndreaptă această parte a disponibilităţilor lor către proaspeţii civili, în schimbul unui echivalent în bunuri sau servicii. Producţia naţională totală, avuţia fiecăruia sunt mai mari.

2

Acelaşi raţionament se aplică şi pentru funcţionarii de stat ori de câte ori ajung să fie în număr prea mare şi nu prestează pentru societate servicii echivalente, în conformitate cu salariile primite. Şi totuşi, de fiecare dată când se face un efort de a reduce numărul funcţionarilor inutili, se protestează spunându-se că această acţiune este „deflaţionistă". Vreţi să lipsiţi aceşti funcţionari de „puterea lor de cumpărare"? Vreţi să prejudiciaţi proprietarii şi comercianţii care depind de această putere de cumpărare? Pur

și simplu vreți să diminuați „venitul național" și să determinați sau să intensificați o recesiune.

Din nou, eroarea este produsă de luarea în considerare a efectelor acțiunii numai asupra funcționarilor concediați și asupra acelor comercianți care depind de ei. Încă o dată se omite faptul că, dacă acești birocrați nu mai sunt menținuți în birouri, contribuabilii vor putea să-și păstreze banii pe care înainte trebuiau să-i verse în vederea susținerii lor. Din nou se omite faptul că venitul și puterea de cumpărare ale contribuabililor sporesc cu cel puțin tot atât cu cât se reduc venitul și puterea de cumpărare ale foștilor funcționari. Dacă acei patroni de magazine care înainte aveau de lucru mulțumită acestor birocrați își pierd afacerea, alții, în altă parte, câștigă cel puțin tot atât de mult cât pierd primii. Washingtonul va fi mai puțin prosper și va avea mai puține magazine; în schimb, alte orașe vor avea o viață comercială mai activă decât înainte.

Și totuși, din nou, problema nu se oprește aici. Țara se descurcă la fel de bine fără acest număr prea mare de funcționari ca și dacă i-ar fi menținut pe posturi. Ba chiar se descurcă cu mult mai bine, fiindcă foștii funcționari trebuie acum să-și caute de lucru în sectorul privat sau să pornească propriile lor afaceri. Iar puterea suplimentară de cumpărare a contribuabililor, așa cum observam în cazul soldaților, va încuraja acest lucru. Însă funcționarii pot obține slujbe în sectorul privat numai prestând servicii echivalente cu salariul primit pentru cei care le dau de lucru - sau, mai precis, pentru clienți. În loc să fie niște paraziți, ei devin productivi.

Trebuie să insist din nou asupra faptului că în toată această discuție nu mă refer la funcționarii publici ale căror servicii sunt realmente necesare. Polițiștii, pompierii, gunoierii, medicii, judecătorii, care asigură funcționarea instituțiilor puterii legislative și respectiv executive, sunt necesari, ei prestând servicii productive la fel de importante, ca oricare angajat din sectorul industrial privat. Ei fac posibilă funcționarea acestuia din urmă într-o atmosferă de respect al legii, ordine, libertate și pace. Dar justificarea lor constă în utilitatea serviciilor asigurate, nu în „puterea de cumpărare" pe care o dețin în virtutea faptului că sunt plătiți din fonduri publice.

Acest argument referitor la „puterea de cumpărare" este fantastic atunci când este luat în considerare în mod serios. Se poate aplica la fel de bine

pentru un tâlhar care te jefuieşte. După ce-ţi ia banii, are o putere de cumpărare mai mare. Cu aceasta susţine baruri, restaurante, cluburi de noapte, croitori, poate chiar lucrători din fabrici de automobile. Dar pentru fiecare slujbă creată ca urmare a cheltuielilor lui, înseamnă că propriile voastre cheltuieli vor crea cu una mai puţin, pentru că disponibilităţile voastre au scăzut exact cu cât au crescut disponibilităţile lui. Tot astfel şi contribuabilii creează o slujbă mai puţin pentru fiecare loc de muncă oferit ca urmare a cheltuielilor făcute de funcţionari. Când un hoţ vă fură banii, nu primiţi nimic în schimb. Când vi se iau banii prin impozite pentru a susţine birocraţi inutili, se creează exact aceeaşi situaţie. Suntem chiar norocoşi dacă birocraţii inutili sunt numai nişte leneşi uşor de disponibilizat. Astăzi este mai probabil ca ei să fie „reformatori" energici care sunt foarte ocupaţi cu descurajarea şi dezorganizarea producţiei.

Atunci când nu putem găsi un argument mai bun pentru păstrarea în serviciu a unui grup oarecare de funcţionari decât cel al menţinerii puterii lor de cumpărare, este semn că a venit momentul să ne descotorosim de ei.

Capitolul X

FETIŞUL OCUPĂRII DEPLINE A FORŢEI DE MUNCĂ

Obiectivul economic al oricărei naţiuni, ca şi al fiecărei persoane în parte, este obţinerea celor mai bune rezultate cu cel mai mic efort posibil. Întregul progres economic al lumii constă de fapt în obţinerea unor producţii din ce în ce mai mari cu acelaşi volum de muncă. Urmărind acest scop, oamenii au început să pună greutăţile pe spinarea catârilor în locul propriilor spinări; au inventat apoi roata şi căruţa, calea ferată şi autovehiculul. Acesta este scopul pentru care şi-au folosit oamenii ingeniozitatea în realizarea a sute de mii de invenţii destinate creşterii productivităţii.

Toate acestea sunt nişte lucruri atât de elementare încât ar fi jenant să le mai amintim, dacă nu ar fi atât de des uitate de cei care creează şi lansează noile sloganuri. La scară naţională, acest prim principiu înseamnă că obiectivul nostru real este de a maximiza producţia. Pentru realizarea acestui scop, ocuparea deplină a forţei de muncă - adică absenţa lenei involuntare - devine o necesitate secundară. Trebuie reţinut faptul că scopul este creşterea producţiei, în timp ce ocuparea forţei de muncă reprezintă

doar mijlocul de realizare a lui. Nu putem obţine, cu continuitate, producţia maximă fără o ocupare la maximum a forţei de muncă. Dar putem obţine cu uşurinţă o ocupare deplină a forţei de muncă fără a avea producţie maximă.

Să ne amintim că membrii triburilor primitive sunt dezbrăcaţi, mizerabil hrăniţi şi adăpostiţi, dar nu sunt afectaţi de şomaj. China şi India sunt incomparabil mai sărace decât noi, dar principala lor problemă economică o constituie metodele de producţie primitive de care dispun (care sunt în acelaşi timp şi cauza şi consecinţa lipsei capitalului), şi nu şomajul. Nu există ceva mai uşor de realizat decât ocuparea la maximum a forţei de muncă, dacă se renunţă la ideea maximizării producţiei. Hitler a realizat ocuparea completă a forţei de muncă lansând un uriaş program de înarmare. Al II-lea război mondial a asigurat ocuparea deplină a forţei de muncă disponibilă pentru toate naţiunile implicate în conflict. „Regimul sclavagist" din Germania asigura ocuparea deplină a forţei de muncă. Închisorile şi lagărele de muncă realizau ocuparea deplină a forţei de muncă de care dispuneau. Sistemele coercitive pot asigura întotdeauna acest lucru.

Cu toate acestea, este ciudat faptul că legiuitorii noştri nu prezintă în Congres proiecte de lege pentru maximizarea producţiei, ci numai proiecte de legi pentru realizarea ocupării complete a forţei de muncă. Chiar şi comitetele de oameni de afaceri recomandă înfiinţarea unei „Comisii prezidenţiale pentru ocuparea completă a forţei de muncă", şi nu a unei comisii care să urmărească maximizarea producţiei prin creşterea ocupării forţei de muncă disponibile. De fiecare dată mijlocul de realizare este transformat în obiectiv, iar obiectivul în sine este uitat.

Se discută despre salarii şi ocuparea forţei de muncă de parcă nu ar avea nici o legătură cu productivitatea şi producţia. Pe baza presupunerii că există numai un volum determinat de muncă de prestat, se trage concluzia că săptămâna de lucru de treizeci de ore va asigura mai multe locuri de muncă şi, prin urmare, trebuie preferată săptămânii de patruzeci de ore. Cele mai diverse practici ale sindicatelor vizând asigurarea de locuri de muncă sunt în mod confuz tolerate. Când un Petrillo ameninţă că va înlătura din afaceri un post de radio dacă nu angajează de două ori mai mulţi muzicieni decât îi sunt necesari, el obţine sprijinul unei părţi a opiniei publice fiindcă încearcă, doar, să creeze locuri de muncă. Când a fost înfiinţată WPA

(Works Progress Administration), s-a considerat genial ca administratorii să întocmească proiecte care să necesite cât mai multă forţă de muncă în raport cu valoarea muncii prestate - cu alte cuvinte, care să presupună o muncă cât mai ineficientă.

Ar fi mult mai bine dacă s-ar opta pentru obţinerea de producţie maximă (ceea ce în general nu se întâmplă), o parte din populaţie fiind susţinută în inactivitate printr-un ajutor social nedeghizat, decât să se asigure o „ocupare deplină“ realizată prin tot felul de subterfugii şi care sfârşeşte prin dezorganizarea producţiei. Progresul civilizaţiei a însemnat reducerea gradului de ocupare a forţei de muncă, nu creşterea lui. Tocmai prosperitatea a eliminat practic în Statele Unite necesitatea de a munci pentru copii, mulţi dintre vârstnici şi pentru milioane de femei. O parte mult mai mică a populaţiei americane mai este nevoită să muncească în raport cu cea din China sau Rusia. Se pune întrebarea nu câte milioane de locuri de muncă vor exista în America peste zece ani, ci cât de mult vom produce şi care va fi, în consecinţă, nivelul nostru de trai. Problema repartizării bunurilor, asupra căreia cade accentul astăzi, este cu atât mai uşor de rezolvat cu cât există mai mult de repartizat.

Putem să ne ordonăm gândirea punând accentul acolo unde trebuie - asupra politicilor de maximizare a producţiei.

Capitolul XI

CINE ESTE „PROTEJAT“ PRIN TAXE?

O simplă trecere în revistă a politicilor economice ale guvernelor din întreaga lume este de natură să-l facă pe orice student în economie serios să-şi ridice mâinile într-un gest de disperare. Foarte probabil se va întreba ce sens ar avea o discuţie asupra îmbunătăţirilor şi progreselor în teoria economică, când gândirea populară şi actualele politici ale guvernelor nu au ajuns încă la Adam Smith, cel puţin în tot ceea ce priveşte aspectul relaţiilor internaţionale. Se poate constata că tarifele şi politicile comerciale de astăzi sunt nu la fel de proaste ca şi cele din secolele al XVII-lea şi al XVIII-lea, ci chiar incomparabil mai proaste. Atât raţiunile reale, cât şi cele pretinse care determină practicarea acestor tarife şi ale altor bariere comerciale sunt aceleaşi.

De la apariţia, în urmă cu peste două secole, a cărţii „The Wealth of Nations“, s-au adus sute de argumente pentru comerţul liber, dar niciodată poate atât de directe, simple şi convingătoare ca în acest volum. În general, Smith şi-a bazat argumentaţia pe următoarea idee fundamentală: „În fiecare ţară există şi trebuie

să existe întotdeauna interesul majorităţii populaţiei de a cumpăra tot ceea ce doreşte de la cei care vând cel mai ieftin". „Această afirmaţie este atât de evidentă", continuă Smith, „încât orice strădanie de a o demonstra devine ridicolă; nici nu ar fi trebuit enunţată vreodată dacă sofismul interesat al unor comercianţi şi fabricanţi nu ar fi dezorientat bunul simţ al oamenilor".

Dintr-un alt punct de vedere, comerţul liber era considerat a fi unul dintre aspectele specializării muncii:

> „Cel mai prudent lucru din partea unui cap de familie este de a nu încerca să producă în gospodăria proprie acele bunuri care în acest fel l-ar costa mai mult decât dacă le-ar cumpăra. Croitorul nu încearcă să-şi facă pantofi, ci îi cumpără de la cizmar. Cizmarul nu încearcă să-şi facă singur haine, ci angajează un croitor. Fermierul nu încearcă nici una nici alta, ci apelează la serviciile celorlalţi doi producători. Şi toţi aceştia găsesc că e în interesul lor să-şi utilizeze întreaga energie şi capacitate de muncă într-un mod care să le asigure un oarecare avantaj asupra vecinilor lor şi să cumpere, cu o parte a produselor lor, sau - ceea ce înseamnă acelaşi lucru - cu preţul unei părţi din acestea, bunurile de care au nevoie şi care sunt le oferite spre vânzare. Ceea ce înseamnă prudenţă în conduita fiecărei familii în parte cu greu poate fi considerat ridicol în cea a unei ţări mari".

Dar ce anume îi determină pe oameni să presupună că ceea ce era prudent în comportamentul fiecărei familii în parte *ar putea* fi lipsit de raţiune în cel al unei ţări mari? O întreagă înlănţuire de erori, prin care omenirea încă nu şi-a croit drum până acum. Şi cea mai mare dintre ele este eroarea centrală care este tratată în mod special în această carte. Ea constă în considerarea numai a efectelor imediate ale unei taxe asupra anumitor grupuri şi în neglijarea efectelor sale pe termen lung asupra întregii comunităţi.

2

Un fabricant american de pulovere din lână se duce în Congres sau la Departamentul de Stat şi spune comitetului sau funcţionarilor respectivi că ar fi un dezastru naţional dacă ar înlătura sau reduce taxa vamală aplicată puloverelor

englezeşti. El îşi vinde acum puloverele cu 30 $ bucata, însă fabricanţii englezi le pot vinde pe ale lor cu 25 $, la aceeaşi calitate. Iată de ce este necesară o taxă de 5 $, pentru ca el să se menţină în afaceri. Evident, nu se gândeşte doar la el, ci la miile de bărbaţi şi femei pe care-i are angajaţi şi la oamenii care obţin de lucru mulţumită cheltuielilor făcute de aceştia. Înlăturaţi-i din serviciu şi veţi da naştere la şomaj şi la scăderea puterii de cumpărare, situaţie care se va răspândi din ce în ce mai mult.

Şi dacă poate dovedi că, în cazul în care taxa ar fi înlăturată sau redusă, el va fi într-adevăr forţat să-şi închidă fabrica, acest argument este considerat de Congres drept decisiv.

Eroarea constă în faptul că sunt avuţi în vedere doar acest fabricant şi angajaţii lui sau doar industria americană producătoare de pulovere. Ea se naşte din observarea numai a rezultatelor imediat vizibile şi neglijarea celor ce nu sunt evidente ca urmare a faptului că sunt împiedicate să se producă.

Susţinătorii protecţiei prin taxe vamale folosesc mereu argumente care de fapt nu sunt corecte. Dar să presupunem că lucrurile stau exact aşa cum le-a prezentat fabricantul de pulovere. Să presupunem că este nevoie de o taxă de 5 $ pentru ca el să poată produce în continuare pulovere şi să asigure de lucru pentru angajaţii săi.

Am ales în mod intenţionat cel mai nefavorabil exemplu posibil, pentru eliminarea unei taxe. Nu am luat în discuţie problema impunerii unei noi taxe în vederea creării unei noi industrii, ci aceea a menţinerii unei taxe *care deja a dus la crearea unei industrii* şi nu poate fi eliminată fără a afecta pe cineva.

Taxa este eliminată; fabricantul dă faliment; o mie de muncitori îşi pierd slujba; comercianţii cărora le asigurau de lucru sunt afectaţi. Iată rezultatul imediat care se poate vedea. Dar sunt şi rezultate care, deşi mult mai greu de sesizat, nu sunt mai puţin imediate şi reale. Fiindcă acum puloverele care mai înainte costau 30 $ bucata se pot cumpăra cu 25 $. Consumatorii pot cumpăra acum pulovere de aceeaşi calitate cu bani mai puţini sau unul mai bun cu aceeaşi sumă de bani. Dacă cumpără un pulover de aceeaşi calitate, nu numai că obţin puloverul, dar le mai rămân şi 5 $, pe care nu i-ar fi avut în condiţiile anterioare, pentru a cumpăra altceva. Cu cei 25 $ pe care-i plătesc pentru puloverele din import ajută la crearea de locuri de muncă în industria puloverelor din Anglia - aşa cum, fără îndoială, a subliniat producătorul american. Dar cu cei 5 $ economisiţi, ei vor

sprijini menţinerea în activitate a lucrătorilor în alte industrii din SUA.

Dar rezultatele nu se încheie aici. Cumpărând pulovere englezeşti, ei furnizează englezilor dolari pentru cumpărarea de bunuri americane. Aceasta este de fapt (dacă-mi permiteţi să nu iau în considerare aici complicaţii cum ar fi cursurile de schimb fluctuante, împrumuturile, creditele etc.) singura modalitate prin care englezii pot să ajungă în posesia acestor dolari. Fiindcă am dat posibilitatea britanicilor să ne vândă mai mult, acum ei sunt în situaţia de a cumpăra mai mult de la noi. Practic, ei sunt în cele din urmă *obligaţi* să cumpere mai mult de la noi dacă nu vor ca soldurile lor în dolari să rămână nefolosite. Deci ca rezultat al faptului că am lăsat să intre mai multe bunuri englezeşti, trebuie să exportăm mai multe bunuri americane. Şi deşi acum sunt ocupaţi mai puţini lucrători în sectorul industrial american producător de pulovere, mai mulţi vor fi cei ocupaţi - şi mai eficient - în, să zicem, sectorul producător de maşini de spălat sau în construcţia de avioane. Ocuparea forţei de muncă americane, pe ansamblu, nu s-a diminuat, în timp ce producţia americană şi cea britanică, pe ansamblu, au sporit. În fiecare dintre cele două ţări gradul de ocupare a forţei de muncă este maxim pentru munca ce asigură realizarea acelor lucruri care se produc cel mai bine, în loc să se realizeze forţat acele lucruri care se produc ineficient şi prost. Situaţia consumatorilor din ambele ţări s-a îmbunătăţit. Pot să cumpere ce doresc de unde se poate obţine cel mai ieftin. Consumatorii americani sunt mai bine aprovizionaţi cu pulovere, iar cei britanici sunt mai bine aprovizionaţi cu maşini de spălat şi avioane.

3

Acum să privim problema şi din alt unghi şi să vedem care este efectul impunerii unei taxe pentru prima dată. Să presupunem că nu a mai existat o taxă aplicată tricotajelor din străinătate, că americanii se obişnuiseră să cumpere pulovere străine fără taxe şi că se aduce argumentul că am putea determina *crearea unui sector industrial de producere a puloverelor*, impunând o taxă de 5 $ pentru un pulover.

Până aici nu ar fi nimic greşit, din punct de vedere logic, în această argumentaţie. Costul puloverelor englezeşti pentru consumatorul american ar putea fi astfel forţat să crească până la un nivel la care fabricanţii americani ar putea

considera că este profitabil să intre în afacerile cu pulovere. Însă consumatorul american va fi forțat să subvenționeze această industrie. Pentru fiecare pulover american cumpărat ei vor fi obligați să plătească efectiv o taxă de 5 $, cuprinsă în prețul plătit de cumpărător, care va fi acumulată de către noul sector industrial producător de pulovere.

În sectorul acesta vor fi angajați americani care înainte nu erau angajați într-un sector producător de pulovere. Până aici, așa este. Dar nu se poate considera că aceasta înseamnă o creștere reală a sectorului industrial american sau a gradului de ocupare a forței de muncă. Deoarece consumatorul american trebuie să plătească 5 $ în plus pentru un pulover de aceeași calitate, el va avea cu tot atât mai puțini bani rămași pentru a cumpăra altceva. Va trebui să-și reducă cumpărăturile din altă parte cu 5 $. Pentru ca acel sector industrial să se dezvolte sau să fie creat, o sută de alte sectoare vor trebui să-și reducă activitatea. Pentru ca 50 000 persoane să poată fi angajate în industria producătoare de pulovere din lână, 50 000 persoane nu vor mai fi angajate în alte sectoare.

Noul sector industrial ar fi însă ceva *vizibil.* Numărul angajaților săi, capitalul investit, valoarea de piață a producției sale, exprimată în dolari, se pot comensura cu ușurință. Vecinii îi pot vedea pe lucrătorii din acest sector mergând și întorcându-se la și de la fabrică în fiecare zi. Rezultatele ar fi palpabile și directe. Dar reducerea activității din sute de alte sectoare industriale, pierderea altor 50 000 slujbe altundeva nu s-ar observa la fel de ușor. Ar fi imposibil chiar și pentru cel mai priceput statistician să stabilească în mod exact care ar fi influența pierderii altor slujbe - câți bărbați și femei ar fi concediați din fiecare sector în parte, câte afaceri s-ar pierde pentru fiecare sector în parte - datorită impunerii acestei taxe de 5 $ asupra puloverelor de import. Explicația este că o pierdere distribuită în toate celelalte activități productive ale țării ar fi comparativ infimă pentru fiecare în parte. Ar fi imposibil de aflat exact cum anume *și-ar fi cheltuit* fiecare consumator cei 5 $ în plus, dacă i s-ar fi permis să-i păstreze. Prin urmare, majoritatea covârșitoare a populației va fi probabil victima iluziei că noul sector industrial nu a costat nimic.

4

Este important să observăm că noua taxă aplicată asupra puloverelor nu va determina creşterea salariilor în America. Mai exact, ea va da americanilor posibilitatea de a lucra în *industria producătoare de pulovere* pentru un salariu aproximativ egal cu nivelul mediu al salariilor americanilor (din categoria respectivă de calificare), în loc să fie nevoiţi să concureze, în cadrul acestei industrii, având nivelul salariilor britanicilor. Dar nu va exista nici o creştere a salariilor americane, *în general,* în urma introducerii taxei; fiindcă, aşa cum am văzut, nu va exista nici o creştere netă în numărul de locuri de muncă oferite, nici o creştere netă a cererii de bunuri şi nici o creştere netă în productivitatea muncii. De fapt, aceasta din urmă se va *reduce* prin introducerea taxei.

Ajungem astfel la efectul real al unei bariere vamale. Toate avantajele sale vizibile sunt compensate de pierderi mai puţin evidente, dar la fel de reale, care, de fapt, determină o pierdere, pe ansamblu, pentru ţară. Contrar celor susţinute de secole de propagandă interesată şi confuzie dezinteresată, taxele *reduc* nivelul salariilor pentru americani.

Să observăm mai atent acest fenomen. Am văzut că suma suplimentară plătită de consumatori pentru un articol protejat vamal va diminua disponibilităţile acestora, reducându-le posibilităţile de a cumpăra orice alt articol. Politica barierelor vamale nu creează nici un avantaj net pentru industrie în ansamblul ei. Ca urmare a barierei artificiale ridicate împotriva bunurilor din străinătate, forţa de muncă, pământul şi capitalul americane sunt deviate de la activităţile cele mai eficiente spre unele mai puţin eficiente. Prin urmare, ca rezultat al barierelor vamale, productivitatea medie a forţei de muncă şi a capitalului american se reduce.

Dacă privim din punctul de vedere al consumatorului, realizăm că acesta poate cumpăra mai puţine bunuri cu banii pe care îi are. Fiindcă trebuie să plătească mai mult pentru pulovere şi alte bunuri supuse protecţiei, poate cumpăra mai puţin din orice alt bun. Puterea sa de cumpărare a fost în consecinţă redusă. Efectul net al taxelor este reducerea salariilor sau sporirea preţurilor, în funcţie de politicile monetare urmate. Este însă clar faptul că taxa - deşi ar putea determina creşterea salariilor peste nivelul pe care l-ar fi putut avea în *industriile neprotejate* - duce în mod necesar, pe ansamblu, luând în considerare *toate* ocupaţiile, la *reducerea salariilor reale* - în comparaţie cu nivelul pe care l-ar fi avut în alte condiţii.

Numai nişte minţi influenţate pe parcursul unei generaţii întregi de o propagandă interesată pot considera această concluzie drept paradoxală. Ce rezultate am putea aştepta de pe urma unei politici de utilizare deliberată a resurselor noastre de capital şi forţă de muncă în modalităţi mai puţin eficiente decât altele cunoscute? Ce rezultat putem aştepta în urma ridicării, în mod deliberat, a unor obstacole artificiale în comerţ şi transporturi?

Ridicarea unor bariere vamale are acelaşi efect ca şi înălţarea unor adevărate ziduri. Semnificativ este faptul că de obicei protecţioniştii utilizează noţiunea de bunăstare. Vorbesc despre „respingerea unei invazii" a produselor din străinătate. Iar mijloacele sugerate a fi folosite în domeniul fiscal sunt asemănătoare celor de pe un câmp de bătaie. Barierele vamale ridicate pentru a respinge această invazie se aseamănă cu şanţurile antitanc, tranşeele, sârmele ghimpate şi alte obstacole create pentru a respinge sau a întârzia tentativa de invazie a unei armate străine.

Şi la fel cum armata străină este forţată să folosească mijloace mai costisitoare pentru depăşirea acestor obstacole - tancuri mai mari, detectoare de mine, genişti pentru tăierea barierelor de sârmă ghimpată, construirea de canale şi poduri - tot astfel trebuie create mijloace de transport mai costisitoare şi mai eficiente pentru a depăşi obstacolele vamale. Pe de o parte, încercăm să reducem costul transportului între Anglia şi America, sau între Canada şi Statele Unite, prin producerea unor avioane şi nave mai rapide şi mai eficiente, a unor drumuri şi poduri mai rezistente, locomotive şi camioane perfecţionate. Pe de altă parte, anulăm această investiţie în transporturi eficiente prin taxe care măresc, din punct de vedere comercial, dificultatea realizării schimburilor faţă de situaţia anterioară. Ieftinim cu un dolar transportul puloverelor, pentru a mări apoi taxele vamale cu doi dolari în vederea împiedicării transportării puloverelor. Reducând cantitatea de mărfuri ce poate fi transportată rentabil, reducem şi valoarea investiţiilor pentru creşterea eficienţei transporturilor.

5

Taxa vamală a fost descrisă ca un mijloc de avantajare a producătorului în detrimentul consumatorului. Ceea ce este corect, într-un sens. Cei care favorizează această politică iau în considerare doar interesele producătorilor care sunt

imediat avantajaţi prin introducerea respectivelor taxe. Ei omit însă interesele consumatorilor care sunt imediat prejudiciaţi prin obligaţia de a plăti aceste taxe. Dar este greşit să ne gândim că această chestiune a taxelor vamale reprezintă un conflict între interesele producătorilor şi cele ale consumatorilor, în general. Este adevărat că taxa afectează toţi consumatorii în aceeaşi măsură. Nu este însă adevărat că avantajează toţi producătorii. Dimpotrivă, aşa cum am văzut, ea îi ajută pe producătorii ce beneficiază de protecţie, în defavoarea tuturor celorlalţi producători americani *şi în special a celor care au, comparativ, o piaţă potenţială de export extinsă.*

Putem lămuri acest ultim punct prin analiza cazului limită. Să presupunem că impunem o taxă atât de mare încât devine absolut prohibitivă şi nu mai pot intra nici un fel de importuri în ţară. Să presupunem, rezultând din aceasta, că preţul puloverelor în America se ridică cu doar 5 $. Deci consumatorii americani, fiindcă trebuie să plătească 5 $ în plus pentru un pulover, vor cheltui în medie cinci cenţi mai puţin în fiecare din alte o sută de sectoare industriale americane. (Cifrele sunt alese doar pentru a ilustra un principiu: în realitate, nu există, evident, o distribuţie simetrică a pierderii; în plus, şi industria puloverelor va fi fără îndoială afectată de protecţia asigurată *altor* industrii. Dar astfel de complicaţii pot fi lăsate deoparte pentru moment.)

Deoarece piaţa americană va fi *complet* anihilată pentru industriile străine, acestea nu vor face nici o tranzacţie în dolari şi prin urmare *nu vor mai reuşi să cumpere nici un bun american.* Ca rezultat, sectoarele industriale americane vor fi afectate direct proporţional cu volumul vânzărilor lor anterioare pe pieţele externe. Cel mai grav afectaţi, în primă instanţă, vor fi producătorii de bumbac, de cupru, producătorii de maşini de cusut, utilaje agricole, maşini de scris, avioane civile ş.a.m.d.

O barieră vamală, care totuşi nu este prohibitivă, va produce rezultate similare, dar într-o măsură mai mică.

Prin urmare, efectul unei taxe constă în modificarea *structurii* producţiei americane. Ea modifică numărul ocupaţiilor, tipul lor şi mărimea relativă a unui sector industrial în raport cu celelalte. Face ca industriile în care suntem, comparativ, ineficienţi să se dezvolte, iar cele în care suntem, comparativ, eficienţi să se reducă. Prin urmare, efectul său pe ansamblu constă în reducerea eficienţei în America, ca şi în ţările cu care, în alte condiţii, am fi încheiat mai multe tranzacţii comerciale.

Pe termen lung, în ciuda numeroaselor argumente pro şi contra, taxele vamale sunt irelevante pentru problema ocupării forţei de muncă. (Este adevărat, *modificările* neaşteptate ale acestora, fie în sensul creşterii, fie în cel al descreşterii, pot crea şomaj temporar, întrucât determină obligatoriu modificări corespunzătoare în structura producţiei. Astfel de schimbări bruşte pot chiar să determine o recesiune.) Taxele vamale nu sunt însă irelevante pentru problema salariilor. Pe termen lung reduc întotdeauna salariile reale, deoarece reduc eficienţa, producţia şi avuţia naţională.

Astfel, toate erorile în domeniul taxelor vamale derivă din eroarea fundamentală, analizată în această carte sub diferitele ei aspecte. Ele sunt rezultatul luării în considerare doar a efectelor imediate ale unei anumite taxe vamale asupra unui grup de producători şi al omiterii efectelor viitoare atât asupra consumatorilor în ansamblul lor, cât şi asupra altor producători.

(Îmi închipui că un cititor poate întreba: „De ce să nu rezolvăm această problemă oferind protecţie vamală *tuturor* producătorilor?". Eroarea conţinută în această soluţie constă în faptul că taxele vamale nu pot sprijini în mod uniform producătorii şi nu pot sprijini deloc producătorii interni, care depăşesc, în volumul vânzărilor, producătorii externi: aceşti producători eficienţi vor fi afectaţi de disiparea puterii de cumpărare, determinată de taxele vamale.)

6

Vorbind despre taxe, trebuie să mai menţionăm o precauţie finală. Aceeaşi precauţie este necesar a fi luată în examinarea efectelor mecanizării. Este inutil să negăm faptul că o taxă serveşte - sau cel puţin poate servi - *anumitor interese speciale.* Este adevărat, o face *în defavoarea tuturor celorlalte.* Dar acest lucru se întâmplă. Dacă o singură ramură industrială ar putea obţine protecţie, iar patronii şi muncitorii săi beneficiază de avantajele liberului schimb pentru orice altceva cumpără ei, acea ramură ar fi avantajată, chiar şi pe ansamblu. Totuşi, pe măsură ce se încearcă extinderea binefacerilor taxelor, chiar şi oamenii încadraţi în ramurile protejate, atât ca producători, cât şi în calitate de cumpărători, încep să fie afectaţi ca urmare a protecţiei aplicate altora şi în final s-ar putea ca situaţia lor să se înrăutăţească, chiar pe ansamblu, faţă de cazul în care nici ei, nici altcineva nu ar fi beneficiat de protecţie.

Dar nu trebuie să negăm, aşa cum deseori au făcut-o adepţii entuziaşti ai liberului schimb, posibilitatea ca de aceste taxe să beneficieze numai anumite grupuri. Nu trebuie să pretindem, de exemplu, că o reducere a taxelor ar sprijini pe toată lumea şi n-ar afecta pe nimeni. Este adevărat că reducerea lor ar fi de ajutor ţării, în ansamblul ei. Dar *cineva* tot va fi afectat. Grupurile care mai înainte se bucurau de o protecţie sporită vor fi afectate. Iată de fapt unul dintre motivele pentru care nu este bine să creezi de la început astfel de interese protejate. Dar dacă judecăm clar şi obiectiv, trebuie să observăm şi să recunoaştem că unele ramuri industriale sunt îndreptăţite în a susţine că eliminarea protecţiei acordate produsului lor le-ar duce la faliment şi le-ar pune pe drumuri lucrătorii, cel puţin temporar. Şi dacă aceştia au calificări speciale, s-ar putea să fie permanent afectaţi sau până ce vor obţine calificări echivalente. În depistarea efectelor taxelor, ca şi a celor ale mecanizării, trebuie să ne străduim să vedem *toate* efectele principale, atât pe termen scurt, cât şi pe termen lung şi asupra *tuturor* grupurilor.

Ca un post-scriptum la acest capitol, aş adăuga faptul că argumentaţia prezentată nu este direcţionată spre toate taxele, deci şi spre impozitele percepute în principal pe venituri, sau pentru a menţine ramuri industriale necesare pe timp de război, şi nici nu este îndreptată împotriva tuturor argumentelor în favoarea taxelor. Este orientată numai împotriva erorii prin care se susţine că o taxă „oferă locuri de muncă", pe ansamblu, „sporeşte salariile" sau „protejează nivelul de trai american". Nimic din acestea nu este adevărat; cât despre salarii şi nivelul de trai, taxele determină exact opusul. Însă o examinare a taxelor impuse în alte scopuri ne-ar face să depăşim limitele subiectului nostru.

Nici nu avem nevoie acum să examinăm efectul cotelor de import, controalelor asupra schimbului, bilateralismului sau al altor mijloace de reducere, de modificare a direcţiei sau de împiedicare a schimbului internaţional. Astfel de procedee au, în general, aceleaşi efecte ca şi taxele ridicate sau prohibitive şi deseori efecte mai defavorizante. Ele au mai multe aspecte complicate, dar rezultatele lor nete pot fi depistate printr-un raţionament de acelaşi tip ca şi cel aplicat barierelor vamale.

Capitolul XII

ORIENTAREA CĂTRE EXPORTURI

Înclinaţia patologică spre exporturi poate fi depăşită numai de teama patologică de importuri, ce afectează toate naţiunile. În mod logic, în realitate, nimic nu ar putea fi mai neconvingător. Pe termen lung, importurile şi exporturile trebuie să ajungă la un volum egal (considerându-le pe ambele în sens larg, adică inclusiv tranzacţiile „invizibile", cum ar fi cheltuielile de turism, taxele pentru transportul oceanic şi altele, cuprinse în „balanţa de plăţi"). Prin exporturi se plătesc importurile şi invers. Cu cât realizăm mai multe exporturi, cu atât trebuie să facem mai multe importuri dacă intenţionăm să ne primim plata. Cu cât importurile vor fi mai mici, cu atât mai puţine exporturi putem face. Fără importuri nu putem avea exporturi, fiindcă străinii nu vor avea resurse pentru cumpărarea bunurilor noastre. Decizând reducerea importurilor noastre, de fapt nu facem altceva decât să decidem şi reducerea exporturilor. Când hotărîm sporirea exporturilor, de fapt hotărîm şi sporirea importurilor.

Motivul este elementar. Un exportator american îşi vinde produsele unui

importator britanic şi este plătit în lire sterline. Dar nu poate folosi lire englezeşti pentru a plăti salariile muncitorilor săi, pentru a cumpăra haine soţiei sale sau bilete de teatru. Pentru toate acestea are nevoie de dolari americani. Prin urmare, lirele englezeşti pe care le are nu îi sunt de nici un folos. Chiar el le vinde (prin intermediul băncii sale sau al altui intermediar) unui oarecare importator american care vrea să se folosească de ele pentru a cumpăra produse englezeşti. Orice ar face, tranzacţia nu poate fi încheiată până în momentul în care exporturile americane nu sunt plătite prin importuri egale ca sumă totală.

Aceeaşi situaţie s-ar crea şi dacă tranzacţia ar fi fost făcută în dolari americani în loc de lire englezeşti. Importatorul englez nu ar putea plăti exportatorul american în dolari dacă un alt exportator englez nu ar fi obţinut mai înainte un credit în dolari ca urmare a unei vânzări anterioare către noi. Pe scurt, comerţul exterior reprezintă o tranzacţie de tip clearing în cadrul căreia, în America, datoriile în dolari ale străinilor sunt stinse pe baza creditelor lor în dolari. În Anglia, datoriile în lire sterline ale străinilor sunt stinse prin credite în lire sterline.

Nu are sens să intrăm în detalii în acest domeniu, ele se pot găsi în orice carte serioasă despre comerţul exterior. Dar ar trebui subliniat faptul că nu este nimic complicat în legătură cu acesta (în pofida misterului în care deseori este învăluit) şi că nu diferă în fond de ceea ce se întâmplă în comerţul interior. Fiecare dintre noi, de asemenea, trebuie să vândă ceva chiar dacă pentru cei mai mulţi aceasta înseamnă propriile servicii, mai degrabă decât bunuri, pentru a obţine puterea de cumpărare, necesară pentru a face achiziţii. Comerţul interior se desfăşoară, de asemenea, în principiu, prin lichidarea cecurilor şi a altor creanţe reciproce prin intermediul instituţiilor de clearing.

Este adevărat că în condiţiile etalonului internaţional aur, diferenţele dintre balanţele de importuri şi exporturi se rezolvau prin livrări de aur. Dar ar fi putut să fie la fel de bine rezolvate prin livrări de bumbac, oţel, whisky, parfum sau orice altă marfă. Deosebirea principală constă în faptul că atunci când există un etalon aur, cererea de aur este aproape nelimitată (pentru că este considerat şi acceptat ca reprezentând „bani" internaţionali reziduali mai degrabă decât o marfă oarecare) pentru că naţiunile nu ridică obstacole artificiale în cazul modalităţilor de primire a aurului, aşa cum se întâmplă cu aproape orice alt produs. (Pe de altă parte, în ultimii ani au început să ridice mai multe obstacole la *exportul* aurului decât la exportul oricărui alt produs; dar asta este cu totul altceva.)

Aceiaşi oameni care pot gândi limpede şi rezonabil când este vorba despre comerțul interior, pot gândi incredibil de subiectiv şi încurcat când vine vorba despre comerțul exterior. În ultimul caz, pot susține foarte serios sau pot fi de acord cu principii pe care le-ar considera dăunătoare în tranzacțiile interne. Un exemplu tipic este convingerea că guvernul trebuie să acorde împrumuturi uriaşe țărilor străine de dragul sporirii exporturilor noastre, fără a ține cont de existența sau nu a posibilității de rambursare a acestor împrumuturi.

Bineînțeles, cetățenilor americani trebuie să li se permită să ofere cu împrumut resurse proprii, peste hotare, pe riscul lor. Guvernul nu trebuie să ridice bariere arbitrare în calea acordării de împrumuturi private țărilor cu care suntem în relații bune. Ca persoane particulare, ar trebui să fim dornici să oferim, în mod generos şi numai din omenie, celor aflați în restrişte sau în pericol de înfometare. Dar ar trebui să ştim, limpede, de fiecare dată, ceea ce facem. Nu este bine să arătăm caritate față de alte popoare, lăsând impresia că cineva face o tranzacție comercială dificilă numai pentru a-şi satisface propriile interese egoiste. Aceasta ar duce doar la neînțelegeri şi relații încordate, mai târziu.

Şi totuşi, printre argumentele aduse în favoarea acordării de împrumuturi externe uriaşe, cu siguranță se regăseşte o eroare tipică. Ea constă în următoarele: chiar dacă jumătate din împrumuturile acordate altor țări (sau chiar întreaga lor sumă) devin prea mari şi nu sunt rambursate, națiunea noastră tot va fi într-o situație mai bună ca urmare a acordării lor, întrucât ele vor impulsiona puternic exporturile proprii.

Ar trebui să fie evident faptul că dacă împrumuturile pe care le acordăm altor țări, pentru a le da posibilitatea de a ne cumpăra produsele, nu sunt rambursate, atunci înseamnă că renunțăm la acele produse pentru nimic. O națiune nu se poate îmbogăți oferind bunuri în schimbul a nimic. Poate doar sărăci.

Nimeni nu pune la îndoială această propoziție atunci când ea se referă la cazuri particulare. Dacă o companie de automobile dă unui om un împrumut de 5 000 $ pentru a-şi cumpăra un automobil, iar împrumutul nu este restituit, compania nu se găseşte într-o situație de invidiat în urma „vânzării" maşinii. Pur şi simplu a pierdut banii reprezentând costul fabricației maşinii. Dacă maşina are un cost de fabricație de 4 000 $ şi numai o jumătate din împrumut este rambursată, înseamnă că acea companie a pierdut 4 000 $ minus 2 500 $, adică o sumă netă de 1 500 $. Nu a recuperat din vânzări ceea ce a pierdut prin împrumuturi prost plasate.

Cât de simplă este această propoziţie aplicată la o companie privată, şi totuşi de ce oameni aparent inteligenţi se îndoiesc de ea atunci când o aplică la o naţiune? Motivul constă în faptul că tranzacţia trebuie să fie urmărită pe parcursul câtorva etape în plus. Un grup poate într-adevăr să câştige - în timp ce noi, ceilalţi, rămânem cu pierderile.

Este adevărat, de exemplu, că persoanele implicate exclusiv sau în principal în afaceri de export pot câştiga, pe ansamblu, ca urmare a împrumuturilor prost plasate în străinătate. Pierderea naţională ce urmează acestei politici este sigură, dar poate fi repartizată în modalităţi greu de urmărit. Finanţatorii privaţi şi-ar asuma direct pierderile. Pierderile din împrumuturile de stat sunt, în cele din urmă, plătite prin impozite sporite percepute de la toţi membrii societăţii. Dar există şi multe pierderi indirecte determinate de efectul acestor pierderi directe asupra economiei.

Pe termen lung, afacerile şi gradul de ocupare a forţei de muncă din America vor fi afectate, nu sprijinite, prin împrumuturile externe nerambursate. Pentru fiecare dolar în plus pe care cumpărătorii străini l-au avut pentru a cumpăra produse americane, cumpărătorii interni vor rămâne în cele din urmă cu un dolar în minus. Afacerile ce depind de comerţul interior vor fi, prin urmare, afectate, pe termen lung, în aceeaşi proporţie în care vor fi sprijinite afacerile legate de exporturi. Chiar şi cele mai multe concerne ale căror afaceri sunt legate de export vor fi afectate, în ansamblu. În 1975, companiile americane de automobile, de exemplu, şi-au vândut aproape 15 % din producţie pe piaţa externă. Nu ar fi obţinut nici un profit dacă ar fi vândut 20 % din producţie peste graniţă ca urmare a unor împrumuturi prost plasate în străinătate, pierzând, prin aceasta, să zicem 10 % din vânzările lor în America (în condiţiile impozitelor suplimentare percepute de la cumpărătorii americani pentru compensarea împrumuturilor externe nerambursate).

Nimic din toate acestea nu înseamnă, repet, că nu este bine ca investitorii privaţi să acorde împrumuturi externe, ci doar că nu ne putem îmbogăţi plasând prost împrumuturi.

Din acelaşi motiv pentru care este stupid să oferim false stimulente pentru sectorul exporturilor oferind împrumuturi neacoperite sau donaţii declarate ţărilor străine, este stupid să facem acelaşi lucru prin subvenţii de export. O subvenţie de export este un mod evident de a da străinilor ceva în schimbul a nimic,

vânzându-le bunuri la un preţ mai mic decât costul fabricaţiei la noi. Este un alt mod de a încerca să te îmbogăţeşti renunţând la bunuri pe degeaba.

Confruntat cu toate aceste aspecte, guvernul Statelor Unite s-a angajat de ani de zile într-un program de „asistenţă economică externă" care a constat în cea mai mare parte în donaţii declarate de la guvern la guvern, de miliarde de dolari. Ne interesează aici doar un aspect al acestui program - convingerea naivă a multora dintre susţinătorii lui că este o metodă inteligentă sau chiar necesară de „sporire a exporturilor noastre" şi, prin urmare, de menţinere a prosperităţii şi gradului ridicat de ocupare a forţei de muncă. Este încă o formă a părerii eronate că o naţiune se poate îmbogăţi dând produse pe degeaba. Ceea ce ascund mulţi susţinători ai programului este faptul că ce este dat în mod direct nu sunt produsele exportate, în sine, ci banii cu care ele să fie cumpărate. În consecinţă, este posibil ca exportatorii particulari să obţină pe ansamblu profituri de pe urma pierderii la nivel de naţiune - dacă profitul lor individual din exporturi depăşeşte cota de impozit ce trebuie plătită pentru acest program.

Este vorba doar de un alt exemplu de eroare constând în luarea în considerare a efectelor imediate ale unei politici asupra unui anumit grup şi în lipsa de perseverenţă şi inteligenţă în urmărirea efectelor politicii respective pe termen lung şi asupra tuturor.

Dacă depistăm aceste din urmă efecte, ajungem şi la o concluzie suplimentară - complet opusă doctrinei ce a dominat gândirea celor mai mulţi funcţionari guvernamentali, timp de secole. Adică, aşa cum a subliniat limpede John Stuart Mill, faptul că un câştig real al comerţului exterior, pentru orice ţară, constă nu în exporturi, ci în importuri. Consumatorii din ţara aceea au posibilitatea să obţină mărfuri din afară la un preţ mai mic decât ar fi putut găsi în ţară, sau mărfuri pe care nu le-ar fi putut obţine deloc de la producătorii interni. Exemplele tipice în Statele Unite sunt cafeaua şi ceaiul. În general, adevăratul motiv pentru care o ţară are nevoie de exporturi este plata importurilor.

Capitolul XIII

PREŢURILE „PARITARE“

Persoanele ce au nişte interese speciale îşi pot imagina, după cum ne dovedeşte evoluţia taxelor, cele mai ingenioase motive pentru care ar trebui să li se acorde o atenţie specială. Purtătorii lor de cuvânt susţin un plan în favoarea lor, care pare iniţial atât de absurd încât publiciştii, lipsiţi de interes, nici nu se obosesc să-l mai prezinte. Dar cei ce au anumite interese continuă să insiste asupra schemei respective. Reglementarea ei ar produce o schimbare atât de mare în planul propriei lor bunăstări, încât merită să angajeze economişti cu experienţă şi specialişti în relaţiile cu publicul pentru a o răspândi în numele lor. Opinia publică aude repetat atât de des respectivul argument, însoţit de o atât de bogată şi impunătoare suită de statistici, grafice, curbe şi ponderi, încât nu trece mult timp şi este convinsă. Când, în fine, publiciştii care nu au fost interesaţi recunosc ca fiind real pericolul reglementării planului respectiv, de obicei este prea târziu. Nu se pot familiariza, în câteva săptămâni, cu subiectul respectiv în aceeaşi măsură cu intelectualii angajaţi ce şi-au devotat tot timpul, ani de zile, aprofundării lui; sunt acuzaţi de lipsă de informare, având alura unora care se încumetă să pună la îndoială nişte axiome.

Această evoluţie generală reproduce identic şi evoluţia ideii de preţuri „paritare" pentru produsele agricole. Nu-mi amintesc ziua în care a apărut într-un proiect de lege, dar o dată cu apariţia New Deal-ului, în 1933, ea a devenit un principiu clar formulat şi legiferat; o dată cu trecerea anilor, au apărut şi corolarele sale absurde; acestea au fost, la rândul lor, legiferate.

Justificarea preţurilor „paritare" a urmat, în mare, următorul model. Agricultura este cea mai importantă ramură economică de bază. Trebuie menţinută cu orice preţ. Mai mult, bunăstarea fiecăruia depinde de bunăstarea ţăranului. Dacă acesta nu are puterea de cumpărare pentru a obţine produsele industriale, industria stagnează. Aceasta a fost cauza colapsului economic din 1929 sau, oricum, a eşuării încercării noastre de a ne reveni după el. Preţurile produselor agricole au scăzut drastic, în timp ce preţurile produselor industriale au scăzut doar în foarte mică măsură. Rezultatul a fost că ţăranul nu a mai putut cumpăra produse industriale; lucrătorii de la oraş au fost concediaţi şi nu au mai putut cumpăra produse agricole, iar recesiunea s-a lărgit în cercuri din ce în ce mai largi. Exista un singur remediu, iar acesta era simplu. Readucerea preţurilor produselor agricole la paritate cu preţurile produselor pe care le cumpără ţăranii. Această paritate s-a realizat în mod natural în perioada cuprinsă între 1909 şi 1914, când ţăranii au prosperat. Această relaţie între preţuri trebuie permanent restabilită şi menţinută.

Ne-ar lua prea mult timp şi aceasta ne-ar purta prea departe de subiectul nostru de bază, să examinăm fiecare absurditate cuprinsă în această afirmaţie aparent plauzibilă. Nu există nici un motiv serios pentru a considera drept intangibilă o anumită relaţie între preţuri, predominantă într-un anume an sau perioadă, sau chiar mai „normală" decât cea din orice altă perioadă. Chiar dacă era „normală" la vremea respectivă, de ce trebuie să presupunem că aceeaşi relaţie ar trebui menţinută peste mai mult de şaizeci de ani în pofida profundelor schimbări ale condiţiilor de producţie şi ale cererii, care au avut loc între timp?

Perioada cuprinsă între 1909 şi 1914, ca bază pentru paritate, nu a fost aleasă întâmplător. În preţuri comparabile, a fost una dintre cele mai favorabile perioade pentru agricultură din întreaga noastră istorie.

Dacă ar fi existat vreun dram de sinceritate sau de logică în această idee, ar fi fost extinsă la scară universală. Dacă relaţiile între preţurile produselor agricole şi cele ale produselor industriale care au predominat între august 1909 şi iulie

1914 ar trebui menţinute permanent, de ce să nu menţinem pentru totdeauna raportul de atunci între preţul fiecărei mărfi şi cel al oricărei alteia?

Când a apărut prima ediţie a acestei cărţi, în 1946, am folosit următoarele exemple pentru ilustrarea absurdităţilor la care ar fi condus acest lucru: un automobil Chevrolet cu un motor cu şase cilindri costa 2 150 $ în 1912; un Chevrolet Sedan incomparabil mai bun costa, în 1942, 907 $; ajustat pentru a ajunge la „paritate", pe o bază identică cu cea a produselor agricole, ar fi costat 3 270 $ în 1942. Un pfund de aluminiu din 1909 până în 1913 inclusiv costa în medie 22,5 cenţi; preţul său la începutul lui 1946 era de 14 cenţi; dar la „paritate" ar fi costat atunci 41 cenţi în loc de 14 cenţi.

Ar fi dificilă şi discutabilă încercarea de a actualiza aceste două comparaţii, prin ajustare, nu numai datorită serioasei inflaţii (preţurile de consum au crescut de peste trei ori) dintre anii 1946 şi 1978, dar şi datorită diferenţelor calitative dintre automobilele celor două perioade. Dar această dificultate nu face decât să accentueze caracterul nepractic al propunerii.

După ce am exprimat, în ediţia din 1946, comparaţia citată mai sus, am continuat subliniind faptul că acelaşi tip de creştere a productivităţii a dus parţial şi la reducerea preţurilor produselor agricole. „În perioada de cinci ani cuprinsă între 1955 şi 1959, în Statele Unite, s-au recoltat în medie 428 pfunzi de bumbac, pe acru, comparativ cu o medie de 260 pfunzi în cei cinci ani dintre 1939 şi 1943 şi o medie de numai 188 pfunzi în perioada de «bază» de cinci ani dintre 1909 şi 1913." Actualizând aceste comparaţii, se observă că a continuat creşterea productivităţii agricole, deşi într-un ritm mai redus. În perioada de cinci ani dintre 1968 şi 1971 s-au recoltat 467 pfunzi bumbac pe acru. La fel, în cei cinci ani dintre 1968 şi 1973 s-au recoltat, în medie, 84 baniţe de porumb pe acru, comparativ cu o medie de numai 26,1 baniţe în 1935-1939 şi, în medie, 31,3 baniţe de grâu, comparativ cu 13,2, în medie, în perioada anterioară.

Costurile de producţie au fost substanţial reduse la produsele agricole prin folosirea mai eficientă a îngrăşămintelor chimice, folosirea soiurilor îmbunătăţite de seminţe şi sporirea gradului de mecanizare. În ediţia din 1946 dădeam următorul citat: „În cadrul fermelor mari, complet mecanizate, şi unde se folosesc linii de producţie în masă, este necesar un volum de trei până la cinci ori mai mic

de muncă pentru a obţine acelaşi volum al recoltei ca în urmă cu câţiva ani".* Şi totuşi, toate aceste lucruri sunt ignorate de discipolii preţurilor „paritare".

Refuzul de generalizare a principiului nu este singura dovadă că nu este vorba de un plan economic în favoarea maselor, ci doar de un procedeu pentru subvenţionarea unui anumit interes. O altă dovadă o constituie faptul că atunci când preţurile agricole *depăşesc* valoarea paritară sau sunt forţate s-o facă prin politici guvernamentale, nu există nici o cerere din partea blocului fermierilor din Congres ca aceste preţuri să fie coborîte la valoarea paritară sau ca subvenţia să fie rambursată în mod echivalent. Este o regulă a cărei reciprocă nu este valabilă.

2

Lăsând la o parte toate aceste consideraţii, să revenim la eroarea de bază ce ne interesează în mod special acum. Este vorba despre părerea că fermierul, dacă obţine preţuri mai mari pentru produsele sale, poate cumpăra mai multe bunuri din industrie şi poate face astfel ca industria să prospere şi să existe o ocupare deplină a forţei de muncă. Nu contează, în cazul acestui argument, dacă fermierul obţine exact aşa-numitele preţuri paritare.

Oricum, totul depinde de felul în care sunt obţinute aceste preţuri mai mari. Dacă sunt rezultatul unei înviorări generale, dacă se produc ca urmare a reuşitelor mai mari în afaceri, a creşterii producţiei industriale şi a puterii de cumpărare a lucrătorilor din oraşe (şi nu ca urmare a inflaţiei), atunci reprezintă într-adevăr o creştere de productivitate şi prosperitate nu numai pentru fermieri, ci şi pentru toţi ceilalţi. Dar noi ne ocupăm de creşterea preţurilor agricole ca urmare a intervenţiei guvernamentale. Aceasta se poate produce în câteva moduri. Preţul poate fi forţat să crească pur şi simplu printr-o ordonanţă, ceea ce reprezintă cea mai puţin recomandabilă metodă, sau prin disponibilitatea guvernului de a cumpăra toate produsele agricole ce-i sunt oferite la preţul paritar. Preţul poate fi forţat să crească şi prin acordarea de către guvern a unui împrumut îndeajuns de mare pentru fermieri, împrumut care să le permită să-şi păstreze recolta în afara

* New York Times, *2 ianuarie 1946. Bineînţeles, chiar planurile de restrângere a terenurilor arabile au contribuit la obţinerea unui volum sporit de recoltă pe acru - mai întâi, fiindcă terenurile necultivate de ţărani erau cel mai puţin productive natural şi, în al doilea rând, deoarece subvenţionarea masivă a preţurilor făcea profitabilă creşterea dozei de îngrăşăminte pe acru. În felul acesta, planurile guvernamentale de restrângere a terenurilor arabile s-au autoanulat.*

circuitului pieţei până se atinge nivelul paritar sau un nivel mai mare al preţului. Creşterea preţului poate fi determinată prin introducerea de către guvern a unor restricţii privind mărimea recoltelor sau, aşa cum se întâmplă deseori în practică, printr-o combinaţie a tuturor acestor metode. Presupunem, deocamdată, că, indiferent prin ce metodă, preţul a fost determinat să crească.

Care este rezultatul? Fermierii obţin preţuri mai mari pentru recoltele lor. În consecinţă, în pofida producţiei scăzute, „puterea lor de cumpărare" se măreşte. În prezent, ei sunt mai prosperi şi cumpără mai multe produse ale industriei. Este tot ceea ce văd cei ce iau în considerare doar consecinţele imediate ale unor politici asupra grupurilor direct implicate.

Dar există şi o altă consecinţă, la fel de inevitabilă. Să presupunem că grâul, care în alte condiţii s-ar vinde cu 2,50 $ baniţa, este scumpit prin această politică la 3,50 $. Fermierul primeşte mai mult cu 1 $ pe baniţă. Însă lucrătorul de la oraş, în urma aceleiaşi modificări, *plăteşte* cu 1 $ mai mult pe baniţa de grâu, inclus în preţul mărit al pâinii. Acelaşi lucru este valabil şi pentru orice alt produs agricol. Dacă fermierul are deci o putere de cumpărare cu 1 $ mai mare, pentru a cumpăra produse industriale, lucrătorul de la oraş are o putere de cumpărare proporţional mai mică pentru a achiziţiona produse agricole. Pe ansamblu, economia nu înregistrează nici un câştig. Pierde în urma vânzărilor de la oraş, exact atât cât câştigă prin vânzările din mediul rural.

Evident, există o modificare a distribuţiei vânzărilor. Fără îndoială, firmele producătoare de unelte agricole şi cele specializate în vânzările prin poştă îşi vor spori activitatea. Însă magazinele universale din oraşe vor înregistra scăderi ale vânzărilor.

Oricum, problema nu se opreşte aici. Politica respectivă nu duce doar la lipsa unui câştig net, ci chiar la o pierdere netă. Fiindcă nu înseamnă numai un transfer al puterii de cumpărare de la consumatorii de la oraş sau de la contribuabili în general către fermier. Înseamnă, deseori, şi o reducere forţată a producţiei de mărfuri agricole, pentru ca preţul să crească. Ceea ce echivalează cu o distrugere a avuţiei. Adică mai puţine alimente de consumat. În ce mod este determinată această distrugere a avuţiei va depinde de ce metodă anume este folosită pentru mărirea preţurilor. Poate însemna distrugerea fizică a ceea ce a fost deja produs, cum s-a întâmplat în cazul arderii cafelei în Brazilia. Poate însemna o reducere forţată a suprafeţei arabile, ca în cazul planului american AAA sau al variantei sale

noi. Vom analiza efectul unora dintre aceste metode atunci când vom ajunge să discutăm mai detaliat controlul guvernamental asupra mărfurilor.

Acum însă, putem sublinia faptul că în momentul în care fermierul îşi reduce producţia de grâu pentru a obţine preţurile paritare, el poate într-adevăr să obţină un preţ mai mare pentru fiecare baniţă, însă produce şi vinde mai puţine baniţe. În consecinţă, venitul său nu sporeşte în aceeaşi măsură cu preţurile sale. Chiar unii dintre susţinătorii preţurilor paritare recunosc acest lucru şi îl folosesc drept argument pentru a insista asupra *venitului* paritar ce ar trebui asigurat fermierilor. Dar acesta se poate obţine doar printr-o subvenţie, în detrimentul contribuabililor. Altfel spus, pentru a-i ajuta pe fermieri, se reduce şi mai mult puterea de cumpărare a lucrătorilor de la oraşe şi a altor grupuri.

3

Înainte de a trece la alt subiect, trebuie să discutăm încă un argument în favoarea preţurilor paritare. El este folosit de unii dintre cei mai sofisticaţi apărători ai acestei idei. „Da", vor admite ei cu uşurinţă, „argumentele de natură economică pentru preţurile paritare nu rezistă. Astfel de preţuri reprezintă un privilegiu special, o taxă impusă consumatorului. Dar taxele vamale nu sunt, la rândul lor, impuse fermierului? Nu este oare acesta nevoit să plătească preţuri mai mari pe produsele industriale, datorită acestora? Situaţia nu s-ar îmbunătăţi cu nimic dacă s-ar introduce taxe vamale asupra produselor agricole, deoarece America este un exportator de produse agricole. Deci sistemul preţurilor paritare reprezintă echivalentul taxelor vamale pentru fermier. Este singura modalitate corectă de a egaliza situaţia."

Fermierii ce au solicitat preţuri paritare erau îndreptăţiţi să se plângă. Protecţionismul vamal îi afecta chiar mai mult decât îşi dădeau seama. Reducând importurile industriale, acesta determina totodată şi reducerea exporturilor agricole americane, întrucât împiedica celelalte ţări să obţină dolarii necesari pentru a dobândi produsele noastre agricole, iar pe de altă parte dădea naştere la taxe represive în alte ţări. Cu toate acestea, modelul punctat mai sus nu rezistă analizei. Este greşit chiar şi în ceea ce priveşte consecinţele implicite. Nu există o taxă *generală* asupra tuturor produselor „industriale" sau asupra tuturor produselor neagricole. Există sectoare ale ramurilor industriale cu desfacere pe

piața internă sau ale celor exportatoare care nu beneficiază de nici o formă de protecție. Dacă lucrătorul de la oraș trebuie să plătească un preț mai mare pentru pături din lână sau paltoane din lână ca urmare a unei taxe, este oare „compensat", fiind nevoit să plătească un preț mai mare și pentru îmbrăcămintea din bumbac și alimente? Sau este, doar, de două ori spoliat?

Să nu fim părtinitori, spun unii, și să oferim „protecție" egală tuturor. Dar acesta este un lucru practic imposibil. Chiar presupunând că problema ar putea fi rezolvată tehnic - un tarif pentru A, industriaș supus concurenței străine; o subvenție pentru B, industriaș exportator -, ar fi imposibil ca toți să obțină protecție sau subvenții în mod egal sau „drept". Ar însemna să oferim tuturor protecție sau subvenții în același procent (sau poate aceeași sumă în dolari?) și nu vom fi niciodată siguri că nu facem o dublă plată în favoarea unor grupuri sau că nu îi lăsăm pe alții descoperiți.

Dar să presupunem că putem rezolva această teribilă problemă. Care ar fi sensul? Cine câștigă când toți se subvenționează reciproc în egală măsură? Ce profit se obține când toți pierd ca urmare a impozitelor suplimentare exact cât câștigă în urma subvenției sau protecției sale? Ar trebui doar să adăugăm o armată de birocrați inutili pentru a derula programul, toți aceștia fiind scoși din producție.

Pe de altă parte, am putea rezolva problema punând capăt atât sistemului prețurilor paritare, cât și sistemului taxelor protecționiste. În fapt, ele nu țintesc să realizeze o egalizare a situației. Sistemul nu înseamnă decât că atât fermierul A, cât și industriașul B obțin profit pe seama celui omis, C.

Deci așa-zisele avantaje ale încă unei scheme se evaporă imediat ce admitem nu doar efectele sale imediate asupra unui anumit grup, ci și efectele pe termen lung asupra tuturor.

Capitolul XIV

SALVAREA SECTORULUI ECONOMIC X

Lobby-urile Congresului sunt împânzite de reprezentanţi ai sectorului X. Sectorul industrial X este slăbit. Sectorul industrial X moare. El trebuie salvat. Poate fi salvat numai printr-o taxă, prin preţuri mai mari sau prin subvenţii. Dacă este lăsat să moară, lucrătorii vor fi aruncaţi în stradă. Proprietarii caselor în care locuiesc, băcanii, măcelarii, magazinele de confecţii şi cinematografele locale îşi vor restrânge afacerile şi recesiunea se va răspândi în cercuri din ce în ce mai largi. Însă dacă sectorul X, printr-o acţiune fermă a Congresului, este *salvat* - ei, atunci...! El va achiziţiona utilaje de la alte sectoare industriale; vor fi angajaţi mai mulţi oameni, care, la rândul lor, vor furniza mai mult de lucru măcelarilor, brutarilor şi fabricanţilor de tuburi de neon, iar prosperitatea se va răspândi în cercuri din ce în ce mai largi.

Este evident faptul că aceasta este doar o formă generalizată a cazului deja luat în discuţie. Acolo sectorul X era agricultura. Dar există nenumărate sectoare X. Două dintre cele mai cunoscute exemple au fost industria cărbunelui şi cea a

argintului. Pentru a „salva argintul" Congresul a făcut mult rău. Unul dintre argumentele în favoarea planului de salvare a fost faptul că el ar ajuta „Estul". Unul din rezultatele sale concrete a fost inducerea deflaţiei în China, care avea ca etalon argintul, şi obligarea Chinei să renunţe la etalonul argint. Trezoreria SUA a fost forţată să achiziţioneze, la preţuri ridicole, cu mult peste preţul pieţei, grămezi de argint inutile şi să le depoziteze în subsoluri. Scopurile politice de bază ale „senatorilor argintului" ar fi putut fi la fel de uşor atinse, în condiţiile unui cost şi ale unui efect negativ mai mici, dacă s-ar fi plătit o subvenţie, pe faţă, proprietarilor de mine sau lucrătorilor lor, însă Congresul şi ţara n-ar fi aprobat niciodată acest furt evident dacă nu ar fi fost mascat de tam-tam-ul ideologic privind „însemnătatea esenţială a argintului pentru moneda naţională".

Pentru a salva industria cărbunelui, Congresul a adoptat Legea Guffey, prin care proprietarii minelor de cărbune nu numai că aveau voie, ci erau chiar obligaţi să se pună de acord pentru a nu vinde sub anumite preţuri minime fixate de guvern. Deşi Congresul a început prin fixarea „unui" preţ al cărbunelui, s-a trezit curând în situaţia (ca urmare a diferitelor dimensiuni, a numărului de mii de mine şi a livrărilor către mii de destinaţii diferite pe calea ferată, cu camioane, vapoare sau barje) de a stabili 350 000 preţuri distincte pentru cărbune*. Unul dintre efectele acestei tentative de a menţine preţurile cărbunelui peste nivelul competitiv al pieţei a fost accelerarea tendinţei consumatorilor de substituire a acestuia cu alte surse de energie sau de căldură - cum ar fi petrolul, gazul natural şi energia hidroelectrică. Iar astăzi guvernul încearcă să forţeze, din nou, trecerea de la consumul de ţiţei la cel de cărbune.

2

Scopul nostru nu este de a vedea care sunt toate consecinţele înregistrate în urma eforturilor de a salva anumite sectoare speciale, ci de a contura unele dintre consecinţele majore ce decurg obligatoriu din eforturile de salvare a unui sector.

Se poate aduce argumentul că un anumit sector trebuie creat sau menţinut din raţiuni militare. Sau că un anumit sector este distrus de impozite sau niveluri

** Declaraţia lui Dan H. Wheeler, director al Diviziei Cărbunelui Bituminos. Audieri pentru extinderea Legii cărbunelui bituminos din 1937.*

salariale disproporționate față de alte sectoare; sau că în cazul unui sector de importanță publică, funcționarea lui este forțată practicând taxe sau prețuri pentru public care nu permit o marjă de profit corespunzătoare. Astfel de argumente pot fi justificate sau nu într-o situație anume, dar nu fac pentru moment obiectul interesului nostru. Ne interesează doar un singur argument în favoarea salvării sectorului X - constând în ideea că dacă este lăsat să se restrângă ca dimensiuni sau să piară prin acțiunea forțelor liberei concurențe (ceea ce susținătorii sectorului respectiv numesc în astfel de cazuri concurența de tip laissez-faire, anarhică, ucigătoare, sălbatică, legea junglei), el va trage în jos întreaga economie, şi că, dacă este menținut în mod artificial, va fi spre binele tuturor.

Ceea ce punem acum în discuție nu este altceva decât un caz generalizat al argumentului adus în favoarea prețurilor paritare pentru produse agricole sau a protecției vamale pentru un număr oarecare de sectoare X. Argumentul împotriva unor prețuri menținute artificial la un nivel ridicat este bineînțeles valabil nu numai în cazul produselor agricole, ci şi pentru orice alt produs, la fel cum şi motivele pentru care considerăm dezavantajoasă introducerea protecției vamale pentru un anumit sector sunt valabile pentru oricare altul.

Întotdeauna există însă un număr oarecare de planuri pentru salvarea sectorului X. Pe lângă cele deja discutate, există două categorii principale de astfel de proiecte şi vom arunca o scurtă privire asupra lor. Unul constă în a admite că sectorul X este deja „supraaglomerat" şi a încerca împiedicarea altor firme sau lucrători să pătrundă în cadrul lui. Celălalt constă în susținerea ideii că sectorul X are nevoie să fie susținut printr-o subvenție directă de la guvern.

Dacă sectorul X este într-adevăr supraaglomerat în comparație cu altele, nu va fi nevoie de nici o reglementare legală coercitivă pentru a ține departe alt capital şi lucrătorii noi. Capitalul nou nu se grăbeşte să pătrundă în sectoare care sunt în mod evident pe cale de a muri. Investitorii nu caută nerăbdători sectoarele ce prezintă cele mai mari riscuri de pierdere combinate cu cele mai mici venituri. Şi nici lucrătorii, atunci când au orice altă alternativă mai bună, nu se îndreaptă spre sectoare în care salariile sunt cele mai mici, iar perspectivele pentru angajare permanentă sunt cel mai puțin promițătoare.

Dacă noul capital şi forța de muncă sunt forțate să rămână în afara sectorului X, fie prin politicile de monopol, cartel sau sindicat, fie prin legi, acest capital şi această forță de muncă sunt deposedate de libertatea de a alege. Investitorii sunt

obligaţi să-şi plaseze banii acolo unde veniturile par mai puţin atrăgătoare decât cele din sectorul X. Lucrătorii sunt forţaţi să se orienteze către sectoare cu salarii şi perspective chiar mai reduse decât cele din sectorul X, aşa-zis slăbit. Pe scurt, înseamnă că atât capitalul, cât şi forţa de muncă sunt folosite mai puţin eficient decât dacă li s-ar fi dat posibilitatea să aleagă liber. Înseamnă, prin urmare, o reducere a producţiei care se reflectă în mod necesar într-un nivel mediu de trai mai scăzut.

Acest nivel de trai mai scăzut va fi determinat fie de salarii nominale medii mai mici decât cele care ar fi predominat în alte condiţii, fie de costuri medii ale vieţii mai ridicate, fie de o combinaţie a amândurora. (Consecinţa exactă va depinde de politica monetară ce va însoţi această reglementare coercitivă.) Prin aceste politici restrictive, salariile şi veniturile din investiţiile de capital ar putea într-adevăr să se menţină la un nivel mai ridicat decât în alte condiţii, în cadrul sectorului X; însă în celelalte sectoare salariile şi veniturile din investiţii vor fi ţinute forţat sub nivelul pe care l-ar fi avut în alte condiţii Sectorul X va fi avantajat, dar în detrimentul sectoarelor A, B şi C.

3

Consecinţe similare ar însoţi orice încercare de a salva sectorul X printr-o subvenţie directă din buzunarul public. Nu ar fi decât un transfer de avuţie sau de venituri către sectorul X. Contribuabilii ar pierde tot atât cât ar câştiga cei din sectorul X. Marele avantaj al subvenţiei, din punctul de vedere al opiniei publice, este că face, într-adevăr, ca acest lucru să fie foarte clar. Se creează mult mai puţine ocazii de apariţie a confuziei intelectuale ce însoţeşte argumentele în favoarea taxelor, fixării de preţuri minime sau înlăturarea monopolurilor.

În cazul unei subvenţii, este clar că exact atât cât câştigă sectorul X vor pierde contribuabilii. Ar trebui să fie la fel de clar faptul că, în consecinţă, alte sectoare pierd în mod necesar ceea ce sectorul X câştigă. Ele trebuie să plătească parte din impozitele folosite pentru susţinerea sectorului X. Iar clienţii, fiindcă plătesc impozite pentru susţinerea sectorului X, vor avea la dispoziţie un venit diminuat exact cu suma impozitelor pentru a cumpăra alte bunuri. Drept urmare, alte sectoare vor fi în medie mai restrânse decât în alte condiţii pentru ca sectorul X să poată fi mai extins.

Consecinţa acestei subvenţii nu constă însă doar în faptul că s-a înregistrat un transfer de venit sau avuţie sau că alte sectoare s-au restrâns, pe ansamblu, tot atât cât s-a extins sectorul X, ci şi în faptul că (şi aici apare pierderea netă la nivel de naţiune considerată ca întreg) capitalul şi forţa de muncă sunt deviate dinspre sectoare în care ar fi folosite mai eficient spre un sector în care sunt mai puţin eficient utilizate. Se creează mai puţină avuţie. Standardul de viaţă se reduce comparativ cu nivelul pe care l-ar fi putut atinge.

4

Aceste consecinţe sunt inerente, practic, chiar în cadrul argumentelor aduse în favoarea subvenţionării sectorului X. Acesta se restrânge sau dispare o dată cu liniştirea susţinătorilor săi. Se poate pune întrebarea: de ce trebuie menţinut acest sector prin respiraţie artificială? Ideea că o economie în expansiune înseamnă o extindere simultană a tuturor sectoarelor este profund eronată. Pentru ca noile sectoare să se dezvolte destul de repede, de obicei este nevoie ca unele sectoare mai vechi să fie lăsate să se restrângă sau să dispară. Acest lucru ajută la eliberarea capitalului şi a forţei de muncă necesare noilor sectoare. Dacă am fi încercat să menţinem în viaţă în mod artificial un sistem de transport învechit, am fi încetinit dezvoltarea industriei automobilului şi a tuturor sectoarelor ce depind de ea. Am fi redus nivelul producţiei de bunuri şi am fi ţinut pe loc progresul economic şi ştiinţific.

Şi totuşi, facem acelaşi lucru încercând să împiedicăm dispariţia unui sector în vederea protejării forţei de muncă deja calificate sau a capitalului deja investit în el. Oricât de paradoxal ar părea, pentru vigoarea unei economii dinamice, este necesar ca sectoarele slăbite să fie lăsate să dispară, iar cele aflate în expansiune să fie lăsate să se dezvolte. Primul proces este esenţial pentru cel de-al doilea. Încercarea de a menţine sectoare depăşite este la fel de puţin inteligentă ca şi încercarea de a păstra metode de producţie depăşite: de fapt, acestea sunt două moduri diferite de a numi acelaşi lucru. Metodele de producţie perfecţionate trebuie să le înlocuiască mereu pe cele învechite, dacă vrem ca atât necesităţile vechi, cât şi dorinţele noi să fie satisfăcute de mărfuri şi mijloace mai bune.

Capitolul XV

CUM FUNCŢIONEAZĂ SISTEMUL PREŢURILOR

Întreaga argumentaţie a acestei cărţi ar putea fi redusă la afirmaţia că atunci când studiem efectul oricărui proiect economic trebuie să identificăm nu numai consecinţele imediate, ci şi pe cele de perspectivă, nu numai consecinţele primare, ci şi pe cele secundare, şi nu numai efectele asupra unui grup anume, ci asupra tuturor. De aici decurge concluzia că o concentrare a atenţiei asupra unui punct anume - de exemplu, studierea numai a ceea ce se întâmplă într-un sector, fără a lua în considerare ce se întâmplă în celelalte - nu este productivă şi duce la rezultate false. Tocmai din obiceiul persistent şi dăunător de a avea în vedere doar un sector sau proces, izolat de celelalte, provin erorile majore ale economiei. Acestea afectează nu numai argumentele purtătorilor de cuvânt ai celor ce au anumite interese, ci chiar şi pe cele ale unor economişti consideraţi profunzi.

Şcoala „producţiei-pentru-uz-şi-nu-pentru-profit", având la bază eroarea izolării, atacă „sistemul de preţuri" aşa-zis vicios. Problema producţiei, susţin adepţii acestei şcoli de gândire, este rezolvată. (Această eroare foarte cunoscută, după

cum vom vedea, reprezintă şi punctul de pornire a celor mai multe dereglări monetare, ca şi a discursului unor demagogi populişti.). Oamenii de ştiinţă, experţii în eficienţă, inginerii, tehnicienii au rezolvat-o. Ei pot produce aproape orice în cantităţi imense, practic nelimitate. Dar, din păcate, lumea nu este condusă de ingineri, care au în minte doar producţia, ci de oameni de afaceri ce se gândesc doar la profit. Oamenii de afaceri transmit ordinele lor inginerilor, în loc să fie invers. Ei vor realiza orice atât timp cât aceasta aduce profit, însă în momentul în care nu se mai întâmplă astfel, răutăcioşii oameni de afaceri vor înceta să mai producă articolul respectiv, deşi rămân nesatisfăcute dorinţele multor oameni, iar lumea cere mai multe produse.

Acest punct de vedere conţine atât de multe erori încât nu pot fi lămurite toate dintr-o dată. Însă eroarea de bază, aşa cum am sugerat, provine din luarea în considerare doar a unui sector sau a câtorva sectoare pe rând, ca şi cum fiecare dintre acestea ar exista în mod izolat. În realitate, fiecare se află în legătură cu toate celelalte şi fiecare decizie importantă luată în acel sector este afectată de şi afectează deciziile luate în toate celelalte.

Totul va fi mai limpede dacă ne clarificăm principala problemă pe care trebuie s-o rezolve colectivitatea oamenilor de afaceri. Pentru a simplifica pe cât de mult posibil lucrurile, să luăm în discuţie problema cu care se confruntă un Robinson Crusoe pe insula lui pustie. Nevoile sale par iniţial nesfârşite. E udat de ploaie; tremură de frig; este înfometat şi însetat. Are nevoie de o mulţime de lucruri: apă potabilă, hrană, un acoperiş deasupra capului, protecţie împotriva animalelor, un foc, un loc plăcut pentru odihnă. Este imposibil să-şi satisfacă deodată toate aceste necesităţi, nu are timpul, energia şi resursele necesare. Trebuie să se preocupe imediat de cea mai urgentă necesitate. Să zicem că cel mai tare suferă de sete. Face o groapă în nisip pentru colectarea apei de ploaie sau construieşte un recipient simplu. Oricum, o dată asigurat cu o cantitate mică de apă, trebuie să se ocupe de găsirea hranei înainte de a încerca să îmbunătăţească metoda de colectare a apei. Poate încerca să pescuiască, dar pentru aceasta are nevoie fie de un cârlig şi un fir, fie de o plasă pe care trebuie să le fabrice cu forţe proprii. Dar orice ar face îl întârzie sau îl împiedică să facă un alt lucru, doar ceva mai puţin urgent. Se confruntă permanent cu problema folosirii *alternative* a timpului şi muncii sale.

O familie elveţiană, Robinson, consideră, poate, că această problemă este

ceva foarte uşor de rezolvat. Are mai multe guri de hrănit, dar are şi mai multe braţe de muncă. Poate aplica diviziunea şi specializarea muncii. Tatăl vânează; mama pregăteşte hrana; copiii adună lemne de foc. Dar nici chiar o familie nu-şi poate permite ca unul dintre membrii săi să facă acelaşi lucru la nesfârşit, fără a mai lua în considerare caracterul relativ urgent al necesităţii comune pe care o satisface el, precum şi urgenţa altor nevoi rămase nesatisfăcute. După ce copiii au adunat o stivă de lemne, de o oarecare mărime, nu pot fi lăsaţi pur şi simplu să sporească acea stivă. Este momentul ca unul dintre ei să fie trimis, să zicem, după mai multă apă. Şi această familie se confruntă permanent cu problema alegerii unuia dintre scopurile *alternative* ale folosirii muncii şi, dacă este destul de norocoasă şi a dobândit nişte arme, unelte de pescuit, o barcă, ferăstraie şi aşa mai departe, cu cea a alegerii unuia dintre scopurile alternative de folosire a muncii şi a capitalului. Ar fi cât se poate de ridicol ca unul din copiii ce adună lemne să se plângă spunând că ar putea aduna mai mult lemn de foc dacă ar fi ajutat pe întreaga durată a zilei de fratele său, în loc ca acesta să prindă mai mult peşte necesar pentru masă. Se admite în mod clar, în cazul unui individ sau al unei familii, luată în mod izolat, faptul că o ocupaţie se poate extinde *numai în detrimentul tuturor celorlalte ocupaţii.*

Exemple elementare ca acesta sunt uneori ridiculizate şi numite „economie de tip Crusoe". Din păcate, sunt ridiculizate în special de către cei care au nevoie cel mai mult de ele, care nu reuşesc să priceapă principiul ilustrat chiar şi sub această formă simplă sau care pierd din vedere complet acest principiu când trebuie să analizeze mecanismele complicate ale unei societăţi mari cu o economie modernă.

2

Să luăm în discuţie acum o astfel de societate. Cum se rezolvă într-o astfel de societate problema utilizărilor alternative ale forţei de muncă şi ale capitalului în vederea satisfacerii a mii de nevoi şi dorinţe distincte cu diferite grade de urgenţă? Tocmai prin intermediul sistemului de preţuri. Prin intermediul legăturilor în permanentă schimbare dintre costurile de producţie, preţuri şi profituri.

Preţurile sunt stabilite prin legătura dintre ofertă şi cerere şi, la rândul lor, afectează oferta şi cererea. Când oamenii doresc mai multe articole de un anumit

tip, creşte oferta pentru acele articole. Preţul urcă, ceea ce duce la creşterea profitului pentru cei care produc acel articol. Fiindcă devine mai profitabil să produci articolul respectiv comparativ cu altele, cei ce sunt deja implicaţi în producerea lui îşi extind activitatea şi încă mulţi alţii sunt atraşi în acest domeniu. Această ofertă mărită reduce apoi preţul şi marja de profit, până în momentul în care marja de profit pentru acel produs revine la nivelul general al profiturilor (luând în considerare şi riscurile corespunzătoare) din celelalte sectoare. Sau se poate ca cererea pentru acel articol să scadă; sau oferta poate creşte până într-atât încât preţul lui scade la un nivel la care se obţine mai puţin profit dacă se produce articolul respectiv faţă de altele; sau chiar, mai grav, producerea lui să însemne practic o pierdere. În acest caz, producătorii „marginali", adică cei mai puţin eficienţi sau ale căror costuri de producţie sunt cele mai mari, vor fi eliminaţi. Produsul va fi fabricat acum numai de către producătorii cei mai eficienţi, care lucrează cu costuri mai mici. Oferta pentru marfa respectivă va fi şi ea mai mică sau cel puţin va înceta să mai crească.

Acest proces reprezintă punctul de plecare al convingerii că preţurile sunt determinate de costurile de producţie. Afirmată sub această formă, doctrina nu este adevărată. Preţurile sunt determinate de cerere şi ofertă, iar cererea este determinată de intensitatea dorinţei oamenilor de a dobândi un anumit produs şi de ce au ei de oferit în schimbul acestuia. Este adevărat că oferta este parţial determinată de costurile de producţie. *Costul de producţie* al unei mărfi nu-i poate determina însă acesteia valoarea. Aceasta va depinde de raportul *real* dintre cerere şi ofertă. Estimările oamenilor de afaceri cu privire la cât anume *va costa* să produci o marfă în viitor şi care va fi preţul său vor determina cantitatea în care se va produce ea, ceea ce va influenţa oferta viitoare. Prin urmare, există o tendinţă constantă a preţului unei mărfi şi *de a deveni egal* cu costul marginal de producţie al mărfii respective, dar nu fiindcă acest cost marginal de producţie determină în mod direct preţul.

Sistemul liberei iniţiative poate fi deci comparat cu o hală de producţie în care mii de maşini funcţionează automat, ele şi dispozitivele lor de control fiind însă interconectate, influenţându-se deci reciproc, ceea ce face ca în final totul să funcţioneze ca o unică mare maşină. Cei mai mulţi dintre noi au observat, mai mult ca sigur, dispozitivul de reglare automată la un motor cu abur. De obicei, el constă din două sfere sau greutăţi şi funcţionează pe baza forţei centrifuge. Pe

măsură ce turaţia motorului creşte, sferele se îndepărtează de tija de care sunt ataşate şi astfel închid parţial sau complet o valvă care controlează debitul aburului, determinând astfel micşorarea turaţiei motorului. Dacă aceasta este prea mică, pe de altă parte, sferele cad, deschid valva, iar turaţia motorului creşte. În acest mod, orice abatere de la turaţia dorită pune în mişcare forţele care tind să reducă această abatere.

Exact în acelaşi fel se reglează raporturile relative în care se produc mii de mărfuri distincte, în cadrul sistemului întreprinderilor private concurente. Când oamenii vor mai mult dintr-o anume marfă, cererea lor concurenţială duce la creşterea preţului ei, ceea ce determină sporirea profiturilor producătorilor ce fabrică acel produs. Aceştia sunt stimulaţi astfel să-şi mărească producţia. Alţi producători sunt determinaţi să oprească producţia bunurilor pe care le fabricau anterior şi să se îndrepte spre fabricarea produsului ce le asigură cel mai mare venit. Dar aceasta duce la creşterea ofertei pentru marfa în cauză, în acelaşi timp reducând oferta pentru alte mărfuri. Prin urmare, preţul acelui produs scade comparativ cu preţul altor produse, iar stimulentul pentru creşterea relativă a producţiei lui dispare.

Tot astfel, dacă cererea scade la un anumit produs, preţul şi profitul asigurat de fabricarea lui, ca şi producţia lui intră în declin.

Această ultimă evoluţie îi intrigă pe cei ce nu înţeleg „sistemul preţurilor", pe care ei îl acuză că ar crea penurie. De ce, se întreabă ei indignaţi, trebuie ca fabricanţii să-şi reducă producţia de pantofi până într-atât încât devine neprofitabil să mai producă? De ce trebuie să se orienteze doar în funcţie de propriile lor profituri? De ce trebuie să se orienteze în funcţie de piaţă? De ce nu produc pantofi la „întreaga capacitate a proceselor tehnice moderne"? Sistemul preţurilor şi întreprinderea privată, concluzionează filozofii „producţiei-pentru-uz", sunt forme ale „economiei de austeritate".

Aceste întrebări şi concluzii derivă din eroarea luării în considerare numai a unui sector privit în mod izolat, din eroarea de a privi copacul, fără a vedea pădurea. Până la un punct, este necesar să se producă pantofi. Dar la fel de necesar este să se producă haine, cămăşi, pantaloni, case, pluguri, lopeţi, fabrici, poduri, lapte şi pâine. Ar fi stupid să continuăm să fabricăm munţi de pantofi în plus, numai fiindcă putem s-o facem, în timp ce alte sute de necesităţi mai urgente sunt încă nesatisfăcute.

Într-o economie echilibrată, un anumit sector se poate dezvolta *numai pe seama altor sectoare,* deoarece, la un moment dat, factorii de producţie sunt limitaţi. Un sector se poate extinde numai dacă deviem spre el forţă de muncă, pământ şi capital care altfel ar fi fost folosite în alte sectoare. Iar atunci când un anumit sector se restrânge sau stopează expansiunea producţiei sale, nu înseamnă neapărat că s-a înregistrat vreo reducere netă a producţiei globale. Restrângerea mai degrabă a *eliberat* forţă de muncă şi capital pentru *a permite expansiunea altor sectoare.* Prin urmare, este greşit să tragem concluzia că o restrângere a producţiei într-o direcţie înseamnă obligatoriu o restrângere a producţiei *totale.*

Pe scurt, ceva se produce pe seama renunţării la altceva. Înseşi costurile de producţie, de fapt, ar putea fi definite ca lucrurile la care se renunţă (timpul liber şi plăcerile, materiile prime cu utilizări potenţiale alternative) pentru a se produce un anumit obiect.

Rezultă că este la fel de important pentru vigoarea unei economii dinamice ca sectoarele slăbite să fie lăsate să dispară şi ca sectoarele în expansiune să fie lăsate să se dezvolte. Aceasta se datorează faptului că sectoarele slăbite absorb forţa de muncă şi capitalul care ar trebui eliberate pentru sectoarele în dezvoltare. Numai sistemul preţurilor, cel mult controversat, este capabil să rezolve problema extrem de complicată de a decide exact, pentru zeci de mii de mărfuri şi servicii distincte, în ce raporturi relative trebuie să fie produse. Aceste ecuaţii, de altfel foarte complicate, sunt rezolvate aproape automat prin intermediul sistemului preţurilor, profiturilor şi costurilor. Şi aceasta mult mai uşor decât ar putea-o face oricare grup de birocraţi, fiindcă sunt rezolvate printr-un sistem în cadrul căruia fiecare consumator îşi conturează propria cerere şi emite o nouă opţiune sau o mulţime de opţiuni în fiecare zi; în vreme ce birocraţii încearcă să o facă determinând producerea pentru consumatori, nu conform dorinţelor acestora, ci conform cu ceea ce au hotărît birocraţii că e bine pentru ei.

Şi cu toate că birocraţii nu înţeleg sistemul cvasiautomat al pieţei, acesta îi deranjează mereu. Încearcă întotdeauna să-l îmbunătăţească sau să-l ajusteze, de obicei în interesul unui oarecare grup de presiune. Care sunt unele dintre consecinţele intervenţiei lor vom vedea în capitolele următoare.

Capitolul XVI

„STABILIZAREA" MĂRFURILOR

Încercările de ridicare a preţurilor anumitor mărfuri peste nivelurile lor de piaţă normale, în mod permanent, au eşuat de atâtea ori, într-un mod atât de dezastruos şi de notoriu, încât grupurile de presiune versate şi birocraţii asupra cărora acestea exercită presiuni rareori declară în mod deschis acest scop. Scopurile lor declarate, mai ales atunci când iniţial propun intervenţia guvernului, sunt de obicei mai modeste şi mai plauzibile.

Nu aspiră în nici un fel, declară ei, la ridicarea preţului mărfii X peste nivelul său normal, în mod permanent. Aceasta, admit ei, ar fi nedrept faţă de consumatori. Dar marfa respectivă se vinde *acum* în mod evident cu mult *sub* preţul normal. Producătorii nu se pot descurca. Dacă nu acţionăm cu promptitudine, vor fi eliminaţi din afaceri. Atunci se va înregistra o penurie reală, iar consumatorii vor fi nevoiţi să plătească preţuri exorbitante pentru acea marfă. Aparentul chilipir de care beneficiază acum consumatorii îi va costa scump până la urmă. Pentru că preţul scăzut „temporar" de acum nu poate dura. Însă nu ne putem permite să aşteptăm ca aşa-numitele forţe ale pieţei sau legea „oarbă" a cererii şi ofertei să rezolve situaţia. Fiindcă până atunci producătorii vor fi ruinaţi şi se va înregistra

o penurie mare. Guvernul trebuie să *întreprindă* ceva. Nu vrem decât să ajutăm această violentă, iraţională *fluctuaţie* a preţurilor. Nu încercăm să *ridicăm preţul*, încercăm doar să-l *stabilizăm*.

Iată câteva metode prin care ni se propune, în mod obişnuit, să facem acest lucru. Una dintre cele mai des întâlnite constă în acordarea de împrumuturi guvernamentale către fermieri pentru a le da posibilitatea de a-şi menţine recoltele în afara circuitului pieţei.

Se solicită astfel de împrumuturi Congresului pentru raţiuni care par, pentru cea mai mare parte a auditoriului, foarte plauzibile. Congresmenilor li se spune că recoltele fermierilor sunt aduse concomitent pe piaţă în perioada recoltării, că aceasta este tocmai perioada în care preţurile sunt cele mai mici şi că speculanţii profită de aceasta pentru a cumpăra ei recoltele şi a le păstra până la obţinerea unor preţuri mai mari atunci când va fi iar penurie de alimente. Astfel se pretinde că fermierii sunt afectaţi şi că ei ar trebui, mai degrabă decât speculanţii, să fie cei care să profite de preţul mediu sporit.

Acest argument nu este susţinut nici de teorie şi nici de practică. Mult ponegriţii speculatori nu sunt duşmanii fermierului; sunt chiar esenţiali pentru bunăstarea lui. Trebuie ca cineva să-şi asume şi riscurile presupuse de fluctuaţia preţurilor agricole; de fapt, au fost asumate, în epoca modernă, în principal de către speculanţii profesionişti. În general, cu cât mai competent acţionează ultimii, în propriul lor interes, ca speculanţi, cu atât mai mult îl ajută pe fermier. Pentru că speculanţii îşi servesc propriul interes exact în măsura în care au capacitatea de a prevedea preţurile viitoare. Însă cu cât este mai mare acurateţea cu care ei prevăd preţurile viitoare, cu atât mai puţin violente sau extreme sunt fluctuaţiile preţurilor.

Prin urmare, chiar dacă fermierii au fost nevoiţi să-şi vândă întreaga lor recoltă de grâu, pe piaţă, într-o singură lună a anului, preţul acelei luni nu va fi neapărat sub preţul oricărei alte luni (lăsând la o parte costurile de depozitare). Speculanţii, în speranţa de a obţine un profit, deşi şi-au făcut în mare parte achiziţiile, vor continua să cumpere până ce preţul va fi crescut la un nivel la care ei nu mai întrevăd nici o altă ocazie de profit în viitor. Vor vinde de îndată ce vor considera că sunt perspective de a înregistra o pierdere în viitor. Consecinţa va fi stabilizarea preţului pentru mărfurile agricole la finele anului.

Tocmai pentru că există această categorie a speculanţilor profesionişti care să-şi asume aceste riscuri, fermierii şi morarii nu sunt nevoiţi s-o facă. Cei din urmă

se pot proteja pe piaţă. În condiţii normale, prin urmare, atunci când speculanţii lucrează bine, profiturile fermierilor şi ale morarilor vor depinde în principal de priceperea şi hărnicia lor şi nu de fluctuaţiile pieţei.

Practica actuală demonstrează că, în medie, preţul grâului şi al altor cereale neperisabile rămâne acelaşi pe tot anul cu excepţia costurilor de depozitare şi a cheltuielilor cu dobânzile şi asigurările. De fapt, cercetări detaliate au demonstrat că creşterea medie lunară, după perioada recoltării, nu a fost suficient de mare pentru a achita cheltuieli cum ar fi cele de depozitare, astfel că speculanţii practic i-au subvenţionat pe fermieri. Bineînţeles, nu aceasta a fost intenţia lor; a fost doar consecinţa unei tendinţe persistente spre optimism din partea speculanţilor. (Această tendinţă pare să-i afecteze pe întreprinzători în cele mai competitive sectoare: pe ansamblu, contrar intenţiei lor, subvenţionează consumatorii. Acest lucru este valabil în special atunci când există perspective de mari câştiguri speculative. La fel cum jucătorii la o loterie, luaţi în ansamblu, pierd bani fiindcă fiecare speră în mod nejustificat să obţină unul din cele câteva premii spectaculoase, s-a calculat că valoarea totală a forţei de muncă şi a capitalului necesare pentru a pătrunde în sectorul prospecţiunilor pentru aur sau ţiţei a depăşit valoarea totală a aurului sau ţiţeiului extras.)

Totuşi, alta este situaţia când statul intervine şi fie cumpără el însuşi cerealele fermierilor, fie le împrumută banii pentru a-şi putea păstra recoltele în afara pieţei. Aceasta se face câteodată în favoarea menţinerii a ceea ce se denumeşte, în mod plauzibil, „hambarul absolut normal". Dar statistica preţurilor şi a reporturilor anuale ale cerealelor demonstrează că această funcţie, aşa cum am văzut, este deja îndeplinită de pieţele libere organizate în mod privat. Atunci când intervine guvernul, „hambarul absolut normal" devine în realitate un „hambar absolut politic". Fermierul este încurajat, pe banii contribuabililor, să-şi reţină în mod excesiv cerealele. Deoarece vor să fie siguri de obţinerea votului fermierilor, politicienii iniţiatori ai sistemului sau birocraţii care îl aplică pun întotdeauna aşa-numitul preţ corect pentru produsul fermierului deasupra preţului justificat de conjunctura oferită de cerere şi ofertă. Aceasta duce la o reducere a numărului de cumpărători. Prin urmare, hambarul absolut normal tinde să se transforme într-un hambar absolut anormal. Se păstrează în afara pieţei stocuri excesiv de mari. Efectul este asigurarea unui preţ mai mare, temporar, decât ar fi fost în condiţii normale, dar numai determinând, în viitor, un preţ cu mult mai mic decât ar fi fost

în alte condiţii. Aceasta pentru că reducerea artificială a cantităţii de cereale, oferită în acest an prin retragerea unei părţi a recoltei de pe piaţă, înseamnă un surplus artificial pentru anul viitor.

Ar însemna să ne extindem prea mult dacă am descrie detaliat ce s-a întâmplat în realitate atunci când s-a aplicat acest program, de exemplu, pentru bumbacul american*. Am acumulat recolta unui întreg an în depozite. Am distrus piaţa externă a bumbacului nostru. Am stimulat enorm cultivarea bumbacului în alte ţări. Deşi aceste consecinţe fuseseră prevăzute de cei ce se opuneau politicii de restrângere şi împrumuturi, atunci când ele s-au produs efectiv, birocraţii răspunzători de acest rezultat au replicat doar că toate acestea s-ar fi întâmplat oricum.

Politica de împrumuturi este de obicei însoţită de (sau duce în mod inevitabil la) o politică de restrângere a producţiei - adică o politică de austeritate. Aproape în fiecare încercare de „stabilizare" a preţului unei mărfi, au prevalat interesele producătorilor. Ţelul este o creştere imediată a preţurilor. Pentru ca aceasta să fie posibil, de obicei se impune o restrângere proporţională a producţiei pentru orice producător supus controlului. Acest lucru are câteva efecte negative imediate. Presupunând că acest control poate fi impus la scară internaţională, înseamnă că producţia totală mondială se reduce. Consumatorii din întreaga lume se pot bucura de mai puţin din acest produs decât ar fi făcut-o dacă nu ar fi existat restricţii. Lumea sărăceşte în aceeaşi măsură. Deoarece consumatorii sunt forţaţi să plătească preţuri mai mari decât în alte condiţii pentru acel produs, le rămâne proporţional mai puţin de cheltuit pentru alte produse.

2

Restricţioniştii argumentează, în mod obişnuit, că această scădere a producţiei este ceva ce se întâmplă oricum într-o economie de piaţă. Există însă o deosebire

* *Cu toate acestea, programul pentru bumbac a fost unul extrem de instructiv. La 1 august 1956, reportul la bumbac a urcat la cifra record de 14 529 000 baloturi, adică mai mult decât producţia sau consumul obişnuit al unui an întreg. Pentru a depăşi situaţia guvernul şi-a modificat programul. A hotărît să cumpere cea mai mare parte a recoltei de la cultivatori şi a oferit-o imediat spre revânzare cu o anumită reducere. Pentru a reuşi din nou vânzarea bumbacului american pe piaţa mondială, el a acordat o subvenţie la exporturile de bumbac la început de 6 cenţi pe pfund şi, în 1961, de 8,5 cenţi pe pfund. Dar pe lângă pierderile pe care le-a produs contribuabililor, a dezavantajat serios sectoarele textile americane în concurenţa cu cele străine, atât pe pieţele interne, cât şi pe cele externe. Guvernul american subvenţiona industria altor ţări pe seama industriei americane. Caracteristic pentru planurile guvernamentale de stabilizare a preţurilor este că evită o consecinţă nedorită numai determinând o alta şi de obicei pe cea mai puţin dorită.*

fundamentală, aşa cum am văzut în capitolele anterioare. Într-o economie de piaţă concurenţială, producătorii cu costuri mari, *ineficienţi*, sunt cei eliminaţi prin scăderea preţurilor. În cazul unei mărfi agricole, fermierii cei mai puţin competenţi, sau cei care au cel mai sărăcăcios utilaj, sau cei care au în folosinţă cel mai sărăcăcios pământ sunt cei eliminaţi. Fermierii cei mai capabili, ce lucrează cele mai bune terenuri nu sunt nevoiţi să-şi restrângă producţia. Dimpotrivă, dacă reducerea preţurilor s-a produs ca urmare a înregistrării unui cost mediu de producţie mai mic, reflectat într-o ofertă sporită, atunci eliminarea fermierilor marginali ce lucrează terenuri marginale le dă posibilitatea fermierilor buni de pe terenurile bune să-şi *sporească* producţia. Deci s-ar putea ca, pe termen lung, producţia să nu se reducă deloc, pentru marfa respectivă. Iar produsul este, prin urmare, realizat şi vândut la un preţ *permanent* scăzut.

Dacă se întâmplă aşa, consumatorii acelui bun vor fi la fel de bine aprovizionaţi cu produsul respectiv ca şi înainte. Dar, ca o consecinţă a preţului scăzut, le vor rămâne mai mulţi bani la dispoziţie, bani pe care nu-i aveau înainte, pentru a cheltui pe alte lucruri. Prin urmare, consumatorii se vor afla într-o situaţie mai bună. Creşterea sumei cheltuite în alte direcţii va asigura însă creşterea volumului de forţă de muncă utilizată în alte direcţii, care apoi vor absorbi pe foştii fermieri marginali în locuri de muncă unde eforturile lor vor produce mai mult şi vor fi mai eficiente.

O restricţie uniform proporţională (pentru a reveni la schema de intervenţie guvernamentală) înseamnă, pe de o parte, că producătorii eficienţi, cu costuri scăzute, nu-şi pot valorifica întreaga producţie, pe care o pot obţine la un preţ scăzut. Înseamnă, pe de altă parte, că producătorii ineficienţi, cu costuri ridicate, sunt menţinuţi în mod artificial în circuitul economic. Ceea ce duce la creşteri în costul mediu la care se fabrică produsul. Se produce mai puţin eficient decât în alte condiţii. Producătorul marginal, ineficient menţinut artificial, în acel sector de producţie, continuă să ţină ocupate pământul, forţa de muncă şi capitalul cărora li s-ar fi putut da întrebuinţări mai profitabile şi mai eficiente.

Nu are sens să discutăm ideea că cel puţin una din consecinţele schemei restricţioniste este faptul că preţul produselor agricole a crescut, iar „fermierii au o putere de cumpărare mai mare". Acest lucru se întâmplă numai prin reducerea în aceeaşi măsură a puterii de cumpărare a orăşeanului. (Am discutat despre toate acestea mai înainte, când am analizat preţurile paritare.) Nu există nici o

diferență între a furniza bani fermierilor pentru a restrânge producția sau pentru o producție artificial redusă şi a obliga cumpărătorii sau contribuabilii să plătească nişte oameni degeaba. De fiecare dată, beneficiarii unor astfel de politici dobândesc „putere de cumpărare". Dar de fiecare dată altcineva pierde exact echivalentul acesteia din propria putere de cumpărare. Pierderea netă la nivelul societății este reprezentată de pierderea de producție, pentru că sunt stipendiați oameni pentru a nu produce. Pentru că este mai puțin pentru toată lumea, pentru că este mai puțin de cumpărat, salariile şi veniturile reale înseamnă că scad fie prin reducerea sumei nominale, fie prin creşterea costului vieții.

Dar dacă se face tentativa de a menține la un nivel ridicat prețul unei anumite mărfi agricole şi nu se impune nici o restrângere a producției, surplusul de cantitate rămasă nevândută din marfa supraevaluată continuă să se acumuleze până ce piața acelui produs înregistrează în final un colaps mult mai sever decât dacă nu s-ar fi aplicat niciodată programul de control. Or, producătorii care nu sunt cuprinşi în programul acesta, stimulați de creşterea artificială a prețurilor, îşi dezvoltă peste măsură propria producție. Este ceea ce s-a întâmplat în cazul programului britanic de restricție în sectorul cauciucului şi în cazul programului american de restricție în sectorul bumbacului. În fiecare caz, colapsul prețurilor a atins în final dimensiuni catastrofale, fapt care nu s-ar fi întâmplat dacă nu ar fi existat schema restricționistă. Planul care a demarat atât de glorios prin a „stabiliza" prețurile a adus o *in*stabilitate incomparabil mai mare decât ar fi putut-o face vreodată forțele libere ale pieței.

Şi totuşi, pe plan internațional, se propun, în mod constant, controale asupra mărfurilor. De data *aceasta,* ni se spune, vor fi evitate toate greşelile din trecut. De data aceasta, prețurile care se vor fixa vor fi „corecte" nu numai pentru producători, ci şi pentru consumatori. Națiunile producătoare şi consumatoare vor cădea de acord doar asupra nivelului la care se consideră că aceste prețuri sunt corecte, fiindcă nici unul nu va fi nerațional. Prețurile fixate vor însemna „numai" repartizări şi alocări, pentru producție şi consum, între națiuni, şi numai nişte cinici vor anticipa improbabile dispute internaționale cu privire la aceste lucruri. În fine, prin cel mai mare miracol posibil, această lume a controalelor şi coerciției suprainternaționalizate va deveni de asemenea o lume a „liberului" schimb internațional!

Nu sunt sigur ce vor să înțeleagă planificatorii guvernamentali prin liber schimb,

în acest context, dar pot fi sigur de câteva lucruri pe care nu le au în vedere. Nu au în vedere libertatea oamenilor obişnuiţi de a cumpăra şi de a vinde, de a împrumuta şi de a da cu împrumut la orice preţuri sau dobânzi vor ei şi oriunde cred ei că este mai profitabil s-o facă. Nu au în vedere libertatea cetăţeanului de rând de a cultiva cât de mult vrea dintr-un anumit tip de cereale, de a circula cum doreşte, de a se stabili unde doreşte, de a-şi lua cu el capitalul şi alte bunuri ce-i aparţin. Mi-e teamă că se gândesc în primul rând la libertatea birocraţilor de a hotărî toate acestea în numele lui şi îi spun că dacă se supune docil birocraţilor va fi recompensat prin creşterea nivelului său de trai. Dacă planificatorii reuşesc să lege ideea cooperării internaţionale de cea a dominaţiei şi controlului statal mărit asupra vieţii economice, viitoarele controale internaţionale nu par decât să urmeze, foarte probabil, modelele trecutului, caz în care nivelul de trai al omului de rând se va reduce, concomitent cu libertăţile sale.

Capitolul XVII

FIXAREA PREŢURILOR DE CĂTRE GUVERN

Am văzut unele efecte ale eforturilor guvernului de a fixa preţurile bunurilor de consum *deasupra* nivelurilor pe care le-ar fi stabilit piaţa liberă. Să vedem acum unele rezultate ale încercărilor guvernului de a menţine preţul bunurilor de consum *sub* nivelul stabilit de piaţă.

Această încercare este făcută, în zilele noastre, în timp de război, de aproape toate guvernele. Nu vom examina aici cât este de înţeleaptă fixarea preţurilor în timp de război. Economia în ansamblu, în condiţii de război, este dominată în mod necesar de către stat, iar complicaţiile care trebuie luate în considerare ne-ar face să detaliem prea mult, scăpând din vedere problema principală în dezbatere*.

Dar chiar dacă fixarea preţurilor în timp de război este sau nu o măsură înţeleaptă, ea este perpetuată în aproape toate ţările perioade lungi de timp

* *Oricum, concluzia mea este că în timp ce unele priorităţi, alocaţii sau raţionalizări impuse de guvern ar putea fi inevitabile, fixarea preţurilor de către guvern în timpul unui război este extrem de dăunătoare. În timp ce funcţionarea preţului maximal presupune raţionalizarea bunurilor, chiar şi pentru un timp limitat, inversul nu este valabil.*

după terminarea războiului, deci după ce cauza care a declanşat-o a dispărut.

Factorul care exercită presiuni pentru stabilirea unor preţuri fixe este inflaţia apărută în vreme de război. Astăzi, când practic există inflaţie în toate ţările, deşi în marea lor majoritate este pace, există un control al preţurilor indirect, chiar dacă acesta nu este impus.

Deşi fixarea preţurilor este întotdeauna dăunătoare din punct de vedere economic, chiar distructivă uneori, prezintă avantaje politice din punctul de vedere al oficialităţilor. Acestea dau vina existenţei unor preţuri mai mari pe rapacitatea oamenilor de afaceri şi nu pe politicile monetare inflaţioniste promovate de oficialităţi.

Să vedem mai întâi ce se întâmplă atunci când guvernul încearcă să menţină preţul unui bun de consum sau al unui grup de bunuri de consum sub nivelul care s-ar stabili pe piaţă.

Atunci când guvernul încearcă să fixeze preţuri maximale doar pentru câteva articole, alege, de obicei, anumite necesităţi de bază în ideea că este esenţial ca şi cei săraci să le poată obţine la un cost „rezonabil". Să spunem că articolele alese în acest scop sunt pâinea, laptele şi carnea.

Dezbaterea pentru susţinerea preţului scăzut al acestor bunuri va fi abordată cam în felul acesta: Dacă lăsăm carnea (să zicem) la bunul plac al pieţei libere, preţul va creşte prin licitaţii concurenţiale astfel încât numai bogaţii o vor putea avea. Oamenii nu vor obţine carne în concordanţă cu nevoile lor, ci proporţional cu puterea lor de cumpărare. Dacă menţinem preţul scăzut, oricine va putea să obţină o cantitate rezonabilă.

Primul lucru care trebuie semnalat în legătură cu acest argument este că dacă el e valabil, atunci politica adoptată este lipsită de consecvenţă. Pentru că, dacă distribuţia cărnii, la o valoare pe piaţă de 2,25 $ uncia, este determinată mai degrabă de puterea de cumpărare decât de nevoi, tot la fel s-ar întâmpla - deşi poate într-o măsură mai mică - la un „plafon" legal de 1,50 $ uncia. Argumentul putere de cumpărare mai degrabă decât nevoie este, de fapt, valabil atât timp cât pentru carne plătim ceva. Aplicabilitatea sa ar înceta numai în situaţia în care carnea ar fi distribuită gratuit.

Dar de obicei schemele pentru fixarea de preţuri maximale încep cu eforturi dirijate spre „împiedicarea creşterii costului vieţii". Şi astfel promotorii lor presupun implicit că preţul pieţei în momentul începerii controlului este „normal". Preţul de

început sau cel anterior este considerat „rezonabil", iar orice preț mai mare este „nerezonabil", indiferent de schimbările intervenite în producție sau cerere în perioada scursă de la prima fixare a prețului.

2

În dezbaterea acestei chestiuni nu are sens să presupunem existența unui control al prețurilor care le-ar fixa exact la nivelul la care le-ar aduce și piața. Ar fi ca și când nu ar exista control al prețurilor. Trebuie să presupunem că puterea de cumpărare este mai mare decât oferta de bunuri și că prețurile sunt menținute la un nivel scăzut de către guvern, *sub* nivelul la care le-ar fixa piața.

Însă nu putem ține prețul unui bun de consum sub nivelul său de pe piață fără ca în timp să nu apară două consecințe. Prima este creșterea cererii pentru acel bun. Pentru că bunul este mai ieftin, oamenii sunt tentați și își pot permite să îl cumpere în cantități mai mari. A doua consecință este reducerea ofertei pentru acel bun. Pentru că oamenii cumpără mai mult, existentul pe piață din bunul respectiv se diminuează, vânzându-se mai repede.

Dar, pe lângă acestea, este descurajată producerea bunului respectiv. Marjele de profit se diminuează sau dispar. Producătorii marginali sunt scoși din circuitul economic. Chiar și cei mai eficienți producători ar putea la un moment dat să considere produsul lor ca pe o pierdere. Așa s-a întâmplat în al doilea război mondial când abatoarelor li s-a cerut de către Administrația Birourilor Prețurilor să sacrifice animale și să prelucreze carne la un cost mai mic decât prețul de achiziționare a animalelor, plus costul forței de muncă pentru sacrificare și prelucrare.

Dacă n-am întreprinde nici o altă acțiune, consecința fixării unui preț maximal pentru un anumit bun de consum ar fi oferta insuficientă pentru acel bun. Dar asta este exact opusul a ceea ce guvernul intenționase inițial. Pentru că tocmai pentru bunurile alese cărora li s-a fixat un preț maximal se urmărește obținerea unei oferte ridicate. Dar, limitând profiturile și salariile producătorilor acestor bunuri, fără să limiteze și profiturile și salariile producătorilor de articole de lux, guvernul îi descurajează pe producătorii bunurilor de strictă necesitate ale căror prețuri sunt controlate, stimulând în același timp producția de bunuri mai puțin esențiale.

În timp, politicienii își dau seama de unele din consecințele reglementărilor lor

şi adoptă alte mecanisme de control pentru a le diminua. Printre acestea se numără raţionalizarea, controlul costurilor, subvenţiile şi fixarea preţurilor tuturor bunurilor. Să le studiem acum pe fiecare din acestea în parte.

Când devine evident că există o lipsă a unui bun de consum ca rezultat al unui preţ fixat sub nivelul pieţei, consumatorii bogaţi sunt acuzaţi de a fi luat „mai mult decât partea care li se cuvenea, în mod corect"; sau, dacă este vorba de o materie primă, fiecare firmă este acuzată că o stochează. Atunci guvernul adoptă o serie de reguli care stabilesc cine are prioritate în cumpărarea acelui bun, sau cui şi în ce cantităţi îi va fi alocat, sau cum va fi raţionalizat. Dacă se adoptă un sistem de raţionalizare, atunci înseamnă că fiecare consumator poate dispune doar de o anumită cantitate, considerată maximă, indiferent de cât este acesta de dispus să plătească în plus pentru o cantitate mai mare.

Pe scurt, dacă se adoptă un sistem de raţionalizare, înseamnă că guvernul adoptă un sistem de preţuri duble, sau un sistem de cursuri valutare dublu, în care fiecare consumator trebuie să aibă un anumit număr de cupoane sau „puncte" asociate cu o sumă dată de bani. Cu alte cuvinte, guvernul încearcă să rezolve parţial, prin raţionalizare, o problemă pe care piaţa ar fi rezolvat-o prin intermediul preţurilor. Spun parţial, pentru că raţionalizarea mai degrabă limitează cererea, fără a stimula şi oferta, aşa cum ar fi făcut-o un preţ mai mare.

Guvernul ar putea încerca să asigure oferta extinzându-şi controlul asupra costurilor de producţie ale unui bun. Pentru a menţine scăzut preţul cu amănuntul al cărnii, de exemplu, ar trebui să stabilească preţul angro al cărnii, preţul cărnii la abatoare, preţul animalelor vii, preţul nutreţului, salariile lucrătorilor din zootehnie. Pentru a menţine scăzut preţul laptelui, guvernul ar putea încerca să stabilească salariile şoferilor camioanelor cu care se transportă laptele, preţul conteinerelor, preţul laptelui la fermă, preţul nutreţurilor. Pentru a stabili preţul pâinii, guvernul ar însemna să stabilească salariile brutarilor, preţul făinii, profiturile morarilor, preţul grâului ş.a.m.d.

Dar, pe măsură ce guvernul îşi extinde aria de stabilire a preţurilor, extinde în acelaşi timp şi consecinţele care i-au impus iniţial un astfel de comportament. Presupunând că are curajul să stabilească aceste costuri şi că este capabil să le impună, va crea insuficienţă pentru diferiţi factori - forţă de muncă, nutreţuri, grâu şi toate celelalte - care intră în producţia bunurilor de consum finale. Astfel guvernul trebuie să-şi extindă din ce în ce mai mult aria de control, consecinţa

ultimă fiind fixarea prețurilor din întreaga economie.

Guvernul ar putea încerca rezolvarea acestei probleme prin subvenții. El recunoaște, de exemplu, că atunci când menține prețul laptelui sau al untului sub nivelul pieței, sau sub nivelul relativ la care fixează alte prețuri, ar putea apărea o ofertă insuficientă datorită salariilor mai mici sau marjelor de profit mai mici pentru producția de lapte sau unt în comparație cu celelalte bunuri de consum.

În consecință, guvernul încearcă să compenseze această situație subvenționându-i pe producătorii de lapte și unt. Trecând peste dificultățile de ordin administrativ implicate și presupunând că subvențiile sunt suficient de mari pentru asigurarea unei producții suficiente de lapte și unt, este clar că, prin subvenționarea producătorului, cei care sunt în realitate subvenționați sunt consumatorii. Aceasta pentru că producătorii sunt într-un echilibru net obținând pe laptele sau untul produs de ei nici mai mult, nici mai puțin decât ar fi obținut dacă prețurile produselor lor ar fi fost lăsate să se fixeze pe piață; consumatorii însă își procură laptele și untul la un preț mult sub prețul pieței libere. Subvenția acordată consumatorilor este egală cu diferența dintre cele două prețuri - adică cu suma plătită ca subvenție producătorilor.

Însă, dacă bunul subvenționat nu este și el raționalizat, cei care pot cumpăra cea mai mare cantitate din acest bun sunt cei care au cea mai mare putere de cumpărare. Asta înseamnă că ei sunt subvenționați mai mult decât cei a căror putere de cumpărare e mai mică. Cine anume îi subvenționează pe consumatori va depinde de incidența fiscalității. Dar contribuabilii se vor autosubvenționa în calitatea lor de consumatori. În acest labirint devine greu de identificat cine pe cine subvenționează. Ceea ce se scapă din vedere este că pentru subvenții totuși plătește cineva și că nu s-a descoperit încă nici o metodă prin care comunitatea să poată obține ceva fără a da nimic în schimb.

3

Fixarea prețurilor poate părea plină de succes pentru o scurtă perioadă. Poate părea că funcționează bine o vreme, mai ales în timpul războaielor, când este sprijinită de patriotism și de sentimentul de criză. Dar, de fapt, cu cât este mai îndelungată, cu atât cresc greutățile. Când prețurile sunt menținute de către guvern, arbitrar și obligatoriu, la un nivel scăzut, cererea este *cu mult mai mare*

decât oferta. Am văzut că, dacă guvernul încearcă să prevină apariţia unei oferte insuficiente, reducând preţurile forţei de muncă, ale materiilor prime şi ale altor factori care intră în costul de producţie al bunului respectiv, nu face altceva decât să provoace o lipsă a acestor factori de producţie. Dacă alege să continue pe acest drum, guvernul nu va trebui numai să extindă din ce în ce mai mult controlul „pe verticală" al preţurilor, ci va constata că trebuie s-o facă şi „pe orizontală". Dacă raţionalizăm un bun de consum, iar publicul, deşi dispune de putere de cumpărare în exces, nu poate să obţină cantităţi suficiente din acest bun, el se va îndrepta către un substitut. Raţionalizarea fiecărui bun, pe măsură ce el devine insuficient, exercită o presiune din ce în ce mai mare asupra celorlalte bunuri care nu au fost raţionalizate. Dacă presupunem că guvernul reuşeşte să împiedice apariţia pieţelor negre (sau să le menţină la dimensiuni care să nu ducă la anularea preţurilor legale), atunci controlul continuu al preţurilor va conduce în mod necesar la raţionalizarea unui număr din ce în ce mai mare de bunuri. Această raţionalizare nu se poate opri la consumatori. În al doilea război mondial nu s-a oprit. A fost aplicată de fapt, în primul rând la alocarea materiilor prime către producători.

Consecinţa normală a menţinerii unui control total, complet al preţurilor, control care vrea să perpetueze un nivel istoric dat al nivelului preţului, trebuie să fie în ultimă instanţă o economie complet planificată.

Salariile ar trebui menţinute la un nivel scăzut într-o manieră la fel de rigidă ca şi preţurile. Forţa de muncă ar trebui să fie raţionalizată ca şi materiile prime. Rezultatul final ar fi că guvernul nu numai că i-ar comunica fiecărui consumator cantitatea din fiecare bun de consum de care poate să dispună, ci i-ar comunica şi fiecărui producător cantitatea din fiecare materie primă de care poate să dispună, precum şi cantitatea de forţă de muncă. Licitaţiile concurenţiale pentru muncitori nu vor mai fi tolerate, aşa cum nu vor mai fi tolerate nici cele pentru materii prime. Rezultatul ar fi o economie totalitaristă, pietrificată, în care fiecare firmă şi fiecare lucrător ar depinde de bunăvoinţa guvernului, iar libertăţile tradiţionale cunoscute ar fi abandonate. Pentru că, aşa cum spunea acum 200 de ani Alexander Hamilton în „Federalist Papers", „Puterea asupra subzistenţei unui om este o putere deasupra voinţei sale".

4

Acestea sunt consecințele a ceea ce ar putea fi descris ca un control al prețurilor „perfect", „pe termen lung" și „nepolitic". Așa cum a fost demonstrat atât de amplu în mai multe țări, mai ales în Europa, în timpul și după al doilea război mondial, unele din cele mai mari greșeli ale birocraților au fost corectate de piața neagră. În unele țări piața neagră s-a dezvoltat alături de piața oficială, unde prețurile erau controlate, până când ea a devenit *piața propriu-zisă*. Menținând plafoanele nominale ale prețurilor, politicienii aflați la putere au încercat să arate că intențiile lor, dacă nu regulile impuse de ei, erau juste.

Nu trebuie să credem însă că dacă piața neagră a înlocuit în final piața legală nu s-a produs nici un rău. Răul s-a produs atât pe plan economic, cât și moral. În timpul perioadei de tranziție, firmele mari, solide, cu tradiție, ale căror investiții în capital sunt mari, a căror dependență față de bunăvoința statului este ridicată, sunt forțate să-și reducă producția sau să aibă o producție discontinuă. În locul lor apar firme care dispar peste noapte, cu capital mic și experiență de producție limitată. Aceste noi firme sunt ineficiente în comparație cu cele cărora li se substituie; ele oferă produse inferioare la costuri de producție cu mult mai mari decât ar fi practicat firmele mai vechi, prețuri care le-ar fi permis să supraviețuiască și să ofere pe piață bunuri de calitate. Este promovată lipsa de onestitate. Noile firme își datorează existența și dezvoltarea faptului că sunt dispuse să încalce legea, iar clienții lor acceptă acest lucru; ca o consecință normală se generalizează lipsa de moralitate în toate formele de afaceri. Autoritățile care stabilesc prețul fac din ce în ce mai rar eforturi de a păstra măcar nivelul prețurilor existent la începutul perioadei de control. Declară că intenția lor este de a „menține linia". Oricum, în curând, sub pretextul de a „corecta inechitățile" sau „nedreptățile sociale", începe o stabilire discriminatorie a prețurilor care favorizează grupurile puternice din punct de vedere politic.

Deoarece astăzi puterea politică este măsurată prin numărul de voturi, grupurile pe care autoritățile încearcă să le favorizeze sunt adesea muncitorii și fermierii. La început se afirma că nu este nici o legătură între salarii și costul vieții; că salariile pot fi lesne ridicate fără a crește prețurile. Când devine evident că salariile pot fi ridicate doar reducând profitul, birocrații încep să spună că oricum profiturile erau prea mari și că sporirea salariilor și înghețarea prețurilor permit, totuși,

obţinerea unui „profit just". Din moment ce nu există o *rată* uniformă a profitului, întrucât profiturile diferă, rezultatul acestei politici este scoaterea din activitate a întreprinderilor cu cea mai redusă profitabilitate şi descurajarea sau oprirea producţiei anumitor bunuri. Asta înseamnă şomaj, reducerea producţiei şi scăderea nivelului de trai.

5

Ce se află la baza efortului de a fixa preţuri maximale? În primul rând o înţelegere greşită a factorilor care determină creşterea preţurilor. Cauza reală este fie o penurie de bunuri, fie un surplus de bani. Plafoanele legale de preţuri nu pot rezolva nici unul din aceste aspecte. De fapt, după cum am văzut, ele nu fac altceva decât să intensifice această penurie. Cât despre surplusul de bani, vom analiza această chestiune într-un alt capitol. Printre principalele subiecte ale acestei cărţi se numără şi una din erorile care stau la baza adoptării politicii de fixare a preţurilor. Aşa cum planurile de creştere a preţurilor unor bunuri favorizate sunt rezultatul luării în considerare doar a intereselor producătorilor direcţi, scăpând din vedere interesele consumatorilor, la fel şi planurile pentru menţinerea la un nivel scăzut a preţurilor prin intermediul unor dispoziţii legale sunt rezultatul luării în considerare a intereselor pe termen scurt ale populaţiei, privită doar ca o mulţime de consumatori, şi al omiterii intereselor acestora ca o mulţime de producători. Iar sprijinul pentru astfel de politici rezultă dintr-o confuzie similară pe care o fac membrii societăţii. Oamenii nu vor să plătească mai mult pe lapte, unt, pantofi, mobilă, chirie, bilete de teatru sau diamante. Ori de câte ori vreunul din aceste articole se scumpeşte, consumatorul este indignat şi simte că a fost tras pe sfoară.

Singura excepţie o reprezintă articolul pe care îl produce el: aici el înţelege şi apreciază motivul creşterii. Dar întotdeauna există tendinţa de a privi propria întreprindere ca pe o excepţie. „Întreprinderea mea", va spune, „are caracteristici speciale, iar oamenii nu înţeleg. Costul forţei de muncă a crescut; preţul materiei prime a crescut; nu mai ştiu care materie primă nu se mai importă şi trebuie produsă în ţară la un cost mai mare. Mai mult, cererea pentru produs a crescut, iar întreprinderea ar trebui lăsată să perceapă preţurile care să-i permită să se dezvolte pentru a putea mări oferta." Şi aşa mai departe. Orice consumator

cumpără sute de produse diferite; ca producător însă, realizează doar unul. El percepe că este o nedreptate să menţii preţul scăzut la *produsul său.* Şi aşa cum orice producător doreşte să obţină un preţ mai mare pentru produsul său, la fel şi orice muncitor vrea un salariu mai mare. Fiecare producător resimte controlul preţurilor ca frână în dezvoltarea producţiei proprii. Dar aproape toţi refuză să generalizeze această observaţie, căci ar însemna să fie nevoiţi să plătească mai mult pentru obţinerea produselor *celorlalţi.*

Pe scurt, fiecare din noi are o personalitate economică multiplă. Fiecare din noi suntem producători, contribuabili, consumatori.

Politicile susţinute de fiecare depind de unghiul din care se priveşte. Pentru că fiecare din noi suntem uneori Dr. Jekyll şi alteori Mr. Hyde. Ca producător, îţi doreşti inflaţia (gândindu-te doar la produsul sau serviciul tău); în calitate de consumator, îţi doreşti să existe plafoane de preţuri (gândindu-te la cât va trebui să plăteşti pentru produsele altora) şi vei susţine necesitatea subvenţiilor; în calitate de contribuabil, nu-ţi va conveni să plăteşti impozite. Fiecare persoană crede că se poate folosi de forţele politice astfel încât să beneficieze de creşterea preţului propriului produs (în timp ce costul materiilor prime utilizate de el este menţinut scăzut prin lege) şi în acelaşi timp să beneficieze, în calitatea sa de consumator, de controlul preţurilor. Dar cea mai mare parte a acestor persoane îşi fură singure căciula. Pentru că nu numai că trebuie să existe un echilibru între câştigurile şi pierderile presupuse de această manipulare politică a preţurilor, dar pierderile vor fi *mult mai mari* decât câştigurile, căci fixarea preţurilor descurajează şi dezorganizează procesul de producţie şi de ocupare a forţei de muncă.

Capitolul XVIII

IMPLICAŢIILE CONTROLULUI NIVELULUI CHIRIILOR

Controlul nivelului chiriilor caselor şi apartamentelor de către guvern este o formă specială de control al preţurilor. O mare parte a consecinţelor sale sunt similare celor ale controlului preţurilor, în general, dar câteva din ele trebuie tratate în mod special.

Controlul chiriilor este uneori parte integrantă a controlului general al preţurilor, dar cel mai adesea este impus printr-o lege specială. De obicei, aceasta se întâmplă la începutul unui război. Se instalează un corp de armată într-un orăşel; numărul limitat de case determină creşterea chiriei percepute pe cameră; proprietarii de case şi apartamente cresc chiriile, ceea ce provoacă indignarea tuturor. Sau casele dintr-un oraş pot fi distruse de bombe, iar nevoia de armament orientează materialele şi forţa de muncă spre aceste sectoare şi nu spre construcţia de locuinţe.

Controlul asupra chiriilor este impus folosind ca argument faptul că oferta de case nu este „elastică", adică lipsa de locuinţe nu poate fi rezolvată în timp util,

oricât ar creşte chiriile. Deci s-ar înţelege că guvernul, interzicând creşterea chiriilor, protejează de fapt chiriaşii, împiedicând exploatarea lor, fără să-i lezeze efectiv pe proprietari şi fără să descurajeze construirea de noi case.

Acest argument nu stă în picioare chiar dacă am presupune că acest control asupra chiriilor va fi de scurtă durată. Se scapă din vedere o consecinţă imediată. Dacă proprietarilor li se permite creşterea chiriilor în concordanţă cu inflaţia şi cu condiţiile reale ale ofertei şi cererii, fiecare chiriaş va economisi prin aceea că va închiria un spaţiu mai restrâns. Aceasta le va permite şi celorlalţi să beneficieze de case. Acelaşi număr de case vor adăposti mai mulţi oameni, până când cererea va fi satisfăcută şi nu va mai exista lipsă de locuinţe.

Oricum, controlul chiriilor încurajează risipa de spaţiu. Produce discriminări, favorizându-i pe cei care ocupă deja case sau apartamente într-o anumită zonă sau oraş, cu preţul lăsării pe dinafară a celorlalţi. Permiterea creşterii chiriilor până la nivelul stabilit de piaţă face ca toţi chiriaşii - existenţi sau potenţiali - să aibă şanse egale de a licita pentru un spaţiu de locuit. În condiţiile inflaţiei sau lipsei de locuinţe, chiriile vor creşte cu siguranţă dacă proprietarilor nu li se va permite să ceară o anumită chirie, dar li se va permite să accepte cea mai ridicată ofertă a celor ce doresc să închirieze.

Cu cât controlul chiriilor este mai îndelungat, cu atât efectele sale sunt mai rele. Nu se construiesc case noi pentru că nu există stimulente în acest sens. O dată cu creşterea costului construcţiilor (de obicei datorită inflaţiei), nivelul anterior al chiriilor nu mai este profitabil. Dacă, aşa cum se întâmplă adesea, guvernul acceptă într-un final această realitate şi exceptează de la control chiriile caselor nou construite, tot nu se creează stimulente suficient de mari pentru a construi. În funcţie de gradul în care s-a depreciat moneda în intervalul scurs de la îngheţarea chiriilor, chiriile caselor nou construite ar putea fi de zece sau douăzeci de ori mai mari în comparaţie cu casele vechi, pentru acelaşi spaţiu. (Acest lucru s-a întâmplat în Franţa după al doilea război mondial.) În aceste condiţii, chiriaşii din imobilele vechi nu sunt dispuşi să se mute, oricât de mult ar creşte numărul membrilor familiilor lor sau oricât de mult s-ar deteriora locuinţele ocupate de ei.

Datorită chiriilor scăzute stabilite de lege pentru casele vechi, ocupate de chiriaşi, care sunt protejaţi de lege contra creşterii chiriilor, aceştia sunt încurajaţi să ocupe acelaşi spaţiu, indiferent dacă familiile lor au crescut sau au scăzut ca număr. Aceasta duce la concentrarea presiunii cererii imediate pe un număr

relativ restrâns de clădiri, presiune care tinde să crească - cel puţin pentru început - nivelul chiriilor mult mai mult decât ar fi făcut-o piaţa liberă.

Oricum, acest lucru nu va încuraja corespunzător construcţia de noi locuinţe. Constructorii sau proprietarii apartamentelor deja existente, aflându-se în situaţia de a înregistra profituri mici sau chiar pierderi pentru vechile lor apartamente, nu vor avea fonduri sau acestea vor fi prea mici pentru construcţii noi. Pe lângă asta, s-ar putea ca ei, sau cei care dispun de capital din alte surse, să se teamă că guvernul, în orice moment, va găsi o scuză pentru a impune controlul asupra nivelului chiriilor, ceea ce deseori şi face.

Situaţia caselor se va înrăutăţi şi din alte privinţe. În primul rând, dacă nu sunt permise creşteri corespunzătoare ale chiriilor, proprietarii nu vor îmbunătăţi sau reamenaja locuinţele.

De fapt, acolo unde controlul chiriilor este foarte puternic, proprietarii nu vor face practic nici o reparaţie a caselor. Nu numai fiindcă nu sunt stimulaţi s-o facă, dar s-ar putea să nu dispună de fondurile necesare. Printre alte efecte propagate de legile care reglementează nivelul chiriilor, se numără şi crearea de animozităţi între chiriaşi - care vor ca reparaţiile să fie făcute de proprietari - şi proprietarii înşişi, care înregistrează venituri mici sau chiar pierderi.

De obicei, pasul următor făcut de legiuitori, care acţionează sub presiune politică sau pe baza unor idei economice greşite, este de a renunţa la controlul apartamentelor „de lux", menţinând, totodată, controlul chiriilor caselor obişnuite, pentru pătura medie. Se foloseşte argumentul că chiriaşii bogaţi îşi pot permite să plătească chirii mari, în timp ce săracii nu pot.

Efectul pe termen lung al acestui mecanism discriminatoriu este exact opusul a ceea ce se intenţionase la introducerea sa. Sunt încurajaţi şi răsplătiţi proprietarii şi constructorii de apartamente luxoase, în timp ce proprietarii şi constructorii de case cu chirii mici, care sunt mai necesare, sunt descurajaţi şi penalizaţi. Cei dintâi sunt liberi să obţină profituri atât de mari cât le permite piaţa; cei din urmă sunt lipsiţi de stimulente (sau chiar capital) pentru a continua construcţia de case cu chirii mici.

Rezultatul este încurajarea comparativă a executării de reparaţii şi rearanjări ale locuinţelor de lux şi tendinţa de a construi numai apartamente de lux. Dar nu se încurajează deloc construirea de case normale, cu chirii mici, şi nici măcar menţinerea celor existente la un nivel acceptabil prin repararea lor.

Deci locuinţele categoriilor cu venituri mici se vor deteriora şi nu vor creşte ca număr. Acolo unde populaţia este în creştere, lipsa de locuinţe va deveni din ce în ce mai acută. S-ar putea ajunge la situaţia în care cea mai mare parte a proprietarilor nu numai că nu înregistrează nici un profit, dar pierderile lor devin din ce în ce mai împovărătoare. Ei constată că nici măcar nu pot renunţa la proprietăţile lor şi că sunt în situaţia de a trebui să-şi abandoneze proprietăţile şi să dispară pentru a nu mai plăti impozite. Atunci când proprietarii nu mai asigură căldură şi alte servicii de bază, chiriaşii sunt forţaţi să-şi abandoneze apartamentele. Zone din ce în ce mai mari se deteriorează sub limita de locuire în condiţii civilizate. În ultimii ani, în New York, a devenit obişnuit să vezi blocuri întregi abandonate, cu ferestrele sparte sau care, în loc de geamuri, au scânduri, pentru a preîntâmpina alte noi ravagii făcute de vandali.

Devin din ce în ce mai frecvente incendierile premeditate, primii suspecţi fiind chiar proprietarii.

Un alt efect constă în erodarea veniturilor municipalităţii, deoarece baza impozitării - reprezentată de valorile proprietăţilor - continuă să scadă. Municipalitatea ajunge în stare de faliment sau se află în imposibilitatea de a continua să ofere servicii de bază. Nici atunci când aceste consecinţe devin atât de clare încât nu mai pot fi ignorate, cei care au impus controlul asupra chiriilor nu recunosc că au greşit. În schimb, denunţă sistemul capitalist. Susţin că întreprinderea capitalistă iarăşi „a dat greş“, că întreprinderile particulare „nu pot rezolva situaţia“. În consecinţă, spun ei, trebuie să intervină statul care să construiască locuinţe cu chirii mici.

Această situaţie s-a înregistrat în toate ţările care au fost implicate în al doilea război mondial sau care au impus controlul chiriilor pentru a depăşi inflaţia.

Astfel, guvernul lansează un program uriaş pentru construirea de locuinţe - pe buzunarul contribuabilului. Casele sunt închiriate la un preţ care nu acoperă costul presupus de construcţie şi de întreţinere. De obicei, guvernul plăteşte subvenţii anuale, fie direct chiriaşilor caselor cu chirii mici, fie organelor statului care administrează construcţia de case. Oricum, chiriaşii acestor clădiri sunt subvenţionaţi de restul populaţiei. Plătindu-li-se o parte din chirie, li se oferă un tratament preferenţial. Posibilităţile politice oferite de acest favoritism sunt prea clare şi nu este nevoie să le subliniem. S-a constituit astfel un grup de presiune care consideră că contribuabilii sunt datori de fapt să plătească aceste subvenţii.

S-a mai făcut astfel un pas către Statul Bunăstării Absolute.

O ultimă ironie a controlului chiriilor este că, cu cât este mai nerealist, mai draconic şi mai nedrept, cu atât sunt mai fervente argumentele politice pentru a-l sprijini şi a-l perpetua. Dacă chiriile fixate prin lege ar fi stabilite la 95% din nivelul la care ar fi stabilite de piaţă şi dacă proprietarilor li s-ar face doar o mică nedreptate, nu ar exista nici o obiecţie politică de a renunţa la fixarea chiriilor, întrucât chiriaşii n-ar trebui să plătească în plus decât 5 procente. Dar dacă inflaţia a fost atât de mare, sau dacă legile au fost atât de opresive şi nerealiste, încât nivelul chiriei reglementate reprezintă doar 10 % din nivelul real al pieţei şi se face o nedreptate mare proprietarilor, s-ar auzi nişte proteste teribile în legătură cu relele îngrozitoare pe care le-ar aduce după sine renunţarea la controlul chiriilor şi obligarea chiriaşilor la plata unei chirii stabilite de economie. Argumentul ar fi că este o cruzime indiscutabilă să-i pui pe chiriaşi să suporte o scumpire atât de bruscă şi imensă. Chiar şi oponenţii ideii de control al chiriilor admit că eliminarea controlului este un proces care trebuie făcut treptat, cu grijă şi în timp. Puţini dintre politicienii care se opun controlului vor avea într-adevăr curajul politic şi deschiderea economică necesară ca, în aceste condiţii, să susţină renunţarea la control.

În consecinţă, cu cât controlul este mai nedrept şi mai nerealist, cu atât este mai greu, din punct de vedere politic, să te debarasezi de el. În multe ţări s-a practicat în continuare un control al chiriilor o perioadă lungă de timp după ce a fost abandonat controlul preţurilor.

Raţiunile politice invocate pentru continuarea controlului chiriilor se bucură de credibilitate. Uneori, legea prevede că se poate renunţa la control în momentul în care numărul locuinţelor vacante depăşeşte o anumită cifră. Politicienii care promovează politica de control al chiriilor arată triumfători că această cifră nu s-a atins şi menţin controlul. Desigur că nu s-a atins. Simplul fapt că, prin lege, chiriile sunt ţinute atât de jos sub nivelul pieţei duce la creşterea pe cale artificială a cererii de spaţiu de închiriat, descurajând în acelaşi timp orice creştere a ofertei. Deci, cu cât sunt menţinute chiriile mai scăzute şi mai lipsite de temei, cu atât este mai sigur că „lipsa" de case sau apartamente de închiriat se va perpetua.

Este evidentă nedreptatea făcută proprietarilor. Ei, repet, sunt forţaţi să subvenţioneze chiriile plătite de chiriaşii lor, adesea cu preţul unor pierderi substanţiale. Chiriaşii subvenţionaţi pot fi adesea mai bogaţi decât proprietarul care

este forţat să renunţe la o parte din ceea ce, altfel, ar reprezenta venitul său stabilit pe piaţă. Politicienii ignoră acest aspect. Cei care acţionează în alte sectoare şi care sprijină impunerea sau menţinerea controlului asupra chiriilor pentru că le sângerează inima de mila chiriaşilor, nu merg atât de departe încât să sugereze ca şi lor să li se ceară să plătească sub formă de impozite o parte din subvenţiile acordate chiriaşilor. Întreaga povară cade pe umerii acelei categorii de oameni care au făcut marea greşeală de a fi construit sau de a avea în posesie case de închiriat.

Puţine cuvinte exprimă mai bine stigmatul decât cuvântul „proprietar de mahala". Şi ce este un proprietar de mahala? Nu este o persoană care deţine proprietăţi de mare valoare în zone extravagante, ci una care are doar proprietăţi extrem de uzate în mahalale, unde chiriile sunt cele mai mici şi unde nu te poţi bizui pe plata chiriei, aceasta făcându-se aleatoriu. Cu greu ne putem imagina cauza (în afară de răutate) pentru care un om care şi-ar putea permite să posede case decente de închiriat ar decide să fie un proprietar de mahala.

Atunci când sunt impuse controale asupra unor articole de consum imediat, cum ar fi pâinea, de exemplu, brutarii pot pur şi simplu să refuze s-o facă şi s-o vândă. Imediat i se simte lipsa, iar politicienii sunt obligaţi fie să renunţe la preţul maximal impus, fie să-l crească. Dar cu casele e o problemă care se întinde în timp. Pot trece ani până când chiriaşii încep să simtă rezultatele descurajării construirii de noi case şi a reparaţiilor curente. Ar putea dura chiar şi mai mult până ca aceştia să-şi dea seama că la baza situaţiei stă controlul chiriilor. Între timp, atâta vreme cât proprietarii obţin un venit net cât de mic după plata impozitelor şi a ratelor de ipotecă, aceştia nu au nici o altă alternativă decât să continue să deţină imobile şi să le închirieze. Politicienii - ştiind că chiriaşii au un număr mai mare de voturi decât proprietarii - continuă cu cinism controlul chiriilor mult timp după ce au fost obligaţi să renunţe la orice altă formă de control al preţurilor.

Deci să ne întoarcem la lecţia noastră de bază. Presiunea pentru exercitarea unui control al chiriilor este generată de cei care iau în considerare doar beneficiile pe termen scurt ale acesteia pentru populaţie. Dar atunci când privim efectele sale pe *termen lung* asupra *tuturor*, inclusiv asupra chiriaşilor înşişi, trebuie să recunoaştem nu numai că îngheţarea chiriilor este din ce în ce mai puţin necesară, dar că este cu atât mai distructivă cu cât este menţinută o perioadă mai mare de timp.

Capitolul XIX

LEGILE PRIVIND STABILIREA UNUI SALARIU MINIM

Am văzut deja câteva rezultate negative ale eforturilor arbitrare ale guvernului de a ridica preţul unor bunuri favorizate. Acelaşi tip de rezultate apar în urma eforturilor de a creşte salariile prin intermediul unor legi care fixează un salariu minim. Acest lucru nu ar trebui să ne surprindă pentru că salariul este, de fapt, un preţ. Claritatea gândirii economice are de suferit de pe urma faptului că preţul forţei de muncă a fost denumit salariu, şi nu preţ. Acest lucru a împiedicat un număr mare de oameni să perceapă că ambele sunt guvernate de aceleaşi principii.

Gândirea economică a căpătat o tendinţă atât de emoţională şi de politică în legătură cu subiectul salariilor, încât în cele mai multe discuţii pe această temă ignoră principiile elementare. Persoanele aflate în fruntea celor care susţin că o creştere artificială a preţurilor nu poate aduce prosperitatea, cei aflaţi printre primii care ar arăta că legi referitoare la limitarea preţurilor ar fi dăunătoare tocmai sectoarelor care erau avute în vedere pentru a fi ajutate vor sprijini, totuşi, legi ale salariului minim şi-i vor contracara pe oponenţii acestora.

Totuşi ar trebui să fie clar că o lege a salariului minim este, în cel mai bun caz, o armă cu capacităţi limitate în combaterea răului produs de salariile scăzute şi că binele pe care l-ar putea face o astfel de lege poate depăşi răul provocat, doar în măsura în care ţelurile sale sunt modeste. Cu cât este mai ambiţioasă o astfel de lege, cu cât îşi propune ca numărul de muncitori care cad sub incidenţa ei să fie mai mare şi cu cât încearcă mai mult să le mărească acestora salariile, cu atât este mai cert că efectele negative produse vor fi mai mari decât cele pozitive.

Când apare o lege care stabileşte că nimeni nu va mai fi plătit sub 106 $ pentru o săptămână de lucru de patruzeci de ore, primul lucru care se întâmplă este că nici un lucrător a cărui muncă valorează mai puţin nu va mai fi angajat. Nu poţi stabili valoarea muncii unui om la o anumită sumă considerând ilegală o ofertă sub acest plafon. Nu faci altceva decât să-l privezi de dreptul de a câştiga suma de bani pe care competenţa şi situaţia sa îi permit să o obţină, în acelaşi timp privând comunitatea de servicii - chiar şi modeste - pe care el este capabil să le ofere. Pe scurt, se substituie salariile mici cu şomajul. Se produce un efect negativ din toate punctele de vedere, fără nici o compensaţie comparabilă.

Singura excepţie se înregistrează atunci când o categorie de muncitori primeşte un salariu sub nivelul valorii sale pe piaţă. Această situaţie poate să apară rar, în condiţii specifice sau în localităţi în care forţele concurenţei nu funcţionează liber sau în mod adecvat; dar aproape toate aceste cazuri pot fi remediate la fel de eficient, cu mai multă flexibilitate şi cu un risc potenţial mult mai mic, prin crearea unui sindicat.

Se poate considera că dacă legea impune plata unui salariu mai mare într-un anumit sector, acel sector poate percepe preţuri mai mari pentru produsul său, astfel încât povara plăţii salariilor mai mari trece la consumatori. Astfel de treceri, oricum, nu se fac cu uşurinţă şi nici nu reprezintă rezolvarea facilă a consecinţelor creşterii salariilor. S-ar putea ca un preţ mai mare al produsului să nu poată fi practicat: ar devia consumul către bunuri echivalente importate sau către alte bunuri care se pot substitui produsului în discuţie. În cazul în care consumatorii continuă să cumpere produsele sectorului ale cărui salarii tocmai au fost mărite, preţul mai mare al acestor produse ar putea duce la un consum mai mic. În timp ce unii muncitori din acest sector ar beneficia de pe urma legii, alţii ar fi concediaţi. Pe de altă parte, dacă nu se ridică preţul produsului, producătorii marginali din sectorul respectiv vor fi eliminaţi din afacere, astfel încât se vor declanşa reducerea producţiei şi şomajul.

Când se atrage atenţia asupra acestor consecinţe, apar replici ca: „Foarte bine; dacă e adevărat că sectorul X nu poate exista decât plătind salarii care-i lasă pe oameni să moară de foame, atunci e cu atât mai bine dacă legea salariului minim îl face să dispară". Dar această afirmaţie este nerealistă. Nu ia în considerare, în primul rând, faptul că consumatorii vor suferi de pe urma lipsei acelui produs. Se uită, de asemenea, că oamenii care lucrau în acel sector sunt condamnaţi la şomaj. Şi se ignoră, în final, că oricât ar fi fost de proaste salariile din sectorul X, ele reprezentau cea mai bună alternativă a muncitorilor din acel sector; altfel, muncitorii s-ar fi reorientat. Dacă, în consecinţă, sectorul X dispare ca urmare a legii salariului minim, muncitorii acestuia vor trebui să ia în considerare alternative care iniţial li se păreau mai puţin atractive. Concurenţa lor pentru slujbe în alte domenii va conduce la reducerea salariului şi în aceste domenii. Deci nu putem să nu recunoaştem că stabilirea unui salariu minim duce la creşterea şomajului.

2

Şi mai interesante sunt problemele ridicate de programele de asistenţă destinate să soluţioneze şomajul cauzat de legea salariului minim. Introducând un salariu minim de, să zicem, 2,65 $ pe oră, se interzice orcui să lucreze patruzeci de ore pe săptămână pentru un salariu mai mic decât 106 $. Să presupunem, mai departe, că se oferă un ajutor săptămânal de 70 $. Asta înseamnă că se interzice unui om să lucreze activ pentru 90 $ pe săptămână, ca să i se dea pe degeaba 70 $ pe săptămână. Societatea este privată de valoarea serviciilor sale. Individul este privat de independenţa şi respectul de sine care provin din autoîntreţinere, fie chiar şi la un nivel scăzut, şi este împiedicat în desfăşurarea tipului dorit de muncă, micşorându-i-se în acelaşi timp veniturile pe care le-ar fi putut obţine prin eforturile proprii.

Această consecinţă continuă să se manifeste atâta vreme cât ajutorul săptămânal este mai mic de 106 $. Totuşi, cu cât se măreşte acest ajutor, cu atât se deteriorează mai mult situaţia, din alte puncte de vedere. Dacă oferim ca ajutor 106 $, atunci oferim sume egale atât celor care muncesc, cât şi celor care nu muncesc. Mai mult decât atât, oricare ar fi nivelul ajutorului, se creează o situaţie în care cei care lucrează o fac doar pentru *diferenţa* dintre salariu şi suma oferită ca ajutor. Dacă ajutorul este de 106 $ pe săptămână, de exemplu,

muncitorii care au un salariu orar de 2,75 $, sau 110 $ pe săptămână, muncesc de fapt doar pentru 4 $ pe săptămână pentru că restul de bani îl pot obţine fără să facă nimic.

Se poate crede că evităm aceste consecinţe atunci când, în loc de „ajutor de şomaj", oferim „ajutor de locuinţe", dar nu facem altceva decât să schimbăm natura consecinţelor. Acordând ajutorul de şomaj, înseamnă că le plăteşti celor care beneficiază de pe urma lui o sumă mai mare decât ar obţine pe piaţa liberă pentru eforturile lor. Deci doar o parte din ajutorul de şomaj măsoară eforturile lor, restul fiind o subvenţie.

Nu mai rămâne altceva de spus decât că încercările guvernului de a rezolva aceste probleme sunt absolut ineficiente şi că utilitatea lor este îndoielnică. Guvernul trebuie să elaboreze noi proiecte care să ducă la ocuparea celor necalificaţi. Nu poate începe programe de calificare în tâmplărie, zidărie etc., de teama naşterii unei concurenţe cu cei care sunt deja în branşele respective şi a creşterii tensiunilor în raporturile cu sindicatele existente. Nu recomand această soluţie, dar eu cred că s-ar aduce mai puţine prejudicii dacă, încă de la început, guvernul ar subvenţiona în mod deschis salariile muncitorilor marginalizaţi pentru activitatea pe care aceştia o desfăşoară deja. Totuşi şi această soluţie ar crea dureri de cap.

Nu este cazul să intrăm în detalii, întrucât am ajunge la probleme care nu au relevanţă imediată. Dar trebuie ştiute şi luate în considerare consecinţele ajutorului atunci când ne gândim la adoptarea de legi care să fixeze nivelul minim al salariilor sau o creştere a nivelurilor minime care au fost deja fixate*.

Înainte de a încheia discuţia despre acest subiect, ar trebui să menţionez încă un argument utilizat în sprijinul salariului minim legal, şi anume că într-un

* *În 1938, când salariul mediu orar plătit în producţia din SUA era de cca 63 cenţi, Congresul a adoptat o lege care fixa salariul minim la 25 cenţi. Când, în 1945, salariul mediu orar al muncitorilor din fabrici s-a ridicat la 1,02 $, Congresul a fixat salariul minim la 40 cenţi. În 1949, când salariul mediu orar al muncitorilor din fabrici era de 1,40 $, Congresul a ridicat salariul minim la 75 cenţi/oră. În 1955, când media crescuse la 1,88 $, Congresul a ridicat foarte mult nivelul minim al salariului orar, acesta atingând 1 $. În 1961, când salariul mediu orar s-a situat cam la 2,30 $, nivelul minim a fost ridicat la 1,15 $/h în 1961 şi la 1,25 $/h în 1963. Pe scurt, salariul minim a fost ridicat la 1,40 $ în 1967, la 1,60 $ în 1968, la 2 $ în 1974, la 2,10 $ în 1975 şi la 2,30 $ în 1976 (când salariul mediu orar în alte ramuri decât agricultura era de 4,87 $). Apoi în 1977, când salariul din alte ramuri decât agricultura era de 5,26 $/h, salariul minim a fost crescut la 2,65 $/h, cu prevederea creşterii sale succesive în următorii trei ani. Astfel, pe măsură ce creşte salariul mediu orar, susţinătorii ideii existenţei unui salariu minim legal consideră că acesta trebuie crescut cel puţin în aceeaşi măsură. Deşi această evaluare urmează cursul salariului real, continuă să se întărească ideea că legislaţia salariului minim a fost cea care a determinat creşterea salariului pe piaţă.*

sector în care o mare companie deţine monopolul, aceasta nu are de ce să se teamă de competiţie şi poate oferi salarii sub nivelul pieţei. Asta este o situaţie care este puţin probabil să apară. Când se formează, o astfel de companie „monopolistă" trebuie să ofere salarii mari, pentru a atrage forţă de muncă din alte ramuri. În continuare ar putea să nu reuşească să crească salariile la fel de mult ca şi în celelalte ramuri şi, astfel, să plătească salarii „sub standarde" pentru meseriile respective. Dar asta s-ar întâmpla doar în cazul în care compania respectivă şi-ar restrânge activitatea sau s-ar afla într-o situaţie dificilă; dacă ar fi prosperă sau s-ar extinde, ar trebui să continue să ofere salarii mai mari forţei sale de muncă.

Ştim din experienţă că tocmai companiile mari - cele care sunt adesea acuzate că deţin poziţii de monopol - sunt cele care practică cele mai mari salarii şi oferă cele mai avantajoase condiţii de muncă. Cele mai mici salarii sunt oferite de obicei de companiile mici, care se confruntă cu o concurenţă acerbă. Dar toţi patronii trebuie să plătească muncitorii suficient de mult pentru a-i păstra sau pentru a-i atrage.

3

Toate cele expuse anterior nu argumentează inexistenţa unor căi de creştere a salariilor. Nu fac altceva decât să arate că metoda aparent cea mai simplă de creştere a salariilor prin intervenţia guvernamentală este în mod cert cea mai dăunătoare.

Aceasta este, probabil, o ocazie la fel de nimerită ca oricare alta de a sublinia că trăsătura care îi deosebeşte pe mulţi reformatori de cei care nu acceptă propunerile lor este nu filantropia, ci nerăbdarea lor. Întrebarea nu este dacă dorim ca toată lumea să beneficieze de un standard de viaţă cât mai ridicat. În rândul oamenilor bine intenţionaţi acest scop este de la sine înţeles. Problema este care sunt cele mai potrivite modalităţi de a atinge scopul propus. Şi în încercarea noastră de a răspunde nu trebuie să scăpăm din vedere câteva adevăruri elementare. Nu putem distribui mai multă bogăţie decât se creează. Pe termen lung nu putem plăti forţa de muncă mai mult decât produce.

Deci cel mai bun mod de a mări salariile este de a creşte productivitatea muncii. Aceasta se poate face prin mai multe metode: printr-o creştere a acumulării de capital - adică printr-o creştere a numărului de maşini care-l ajută pe

muncitor, prin noi invenţii şi îmbunătăţiri; prin îmbunătăţirea muncii de conducere; printr-o calitate mai bună şi o eficienţă mai mare a muncii salariaţilor, prin creşterea nivelului de calificare. Cu cât produce mai mult fiecare muncitor, cu atât sporeşte mai mult bogăţia întregii comunităţi. Cu cât produce mai mult, cu atât serviciile sale sunt mai apreciate de consumatori şi implicit de cel care i-a angajat. Şi cu cât câştigurile celor care i-au angajat sunt mai mari, cu atât muncitorii vor fi mai bine plătiţi. Salariile reale derivă din producţie, şi nu din decrete guvernamentale.

Astfel că politica guvernului trebuie orientată nu către impunerea unor cerinţe mai împovărătoare asupra patronatului, ci către promovarea politicilor care încurajează profiturile, care-i încurajează pe proprietari să se dezvolte, să investească în echipamente mai noi şi mai bune pentru a creşte productivitatea muncitorilor lor - pe scurt, să încurajeze acumularea de capital, în loc s-o descurajeze - şi să mărească atât procentul de ocupare a forţei de muncă, cât şi salariile.

Capitolul XX

CONTRIBUIE SINDICATELE ÎNTR-ADEVĂR LA CREŞTEREA SALARIILOR?

Ideea că sindicatele pot creşte substanţial salariile reale, pe termen lung şi pentru toată populaţia activă, este o mare iluzie, în zilele noastre. Aceasta este în principal rezultatul incapacităţii de a recunoaşte că salariile sunt în principal determinate de productivitatea muncii. De aceea, de exemplu, salariile în Statele Unite erau incomparabil mai mari decât în Anglia şi Germania de-a lungul întregii perioade în care „mişcările muncitoreşti" în aceste două ţări erau cu mult mai ample.

În ciuda faptului că este absolut evident că productivitatea muncii este determinanta principală a salariilor, această concluzie este trecută cu vederea sau minimalizată de conducătorii sindicatelor şi de acel grup numeros de economişti care caută să îşi clădească o reputaţie de „liberali", susţinând afirmaţiile conducătorilor sindicali. Această concluzie nu se bazează, aşa cum presupun

aceştia, pe ipoteza că patronatul este format din persoane care sunt toate la fel de amabile, generoase şi dornice să facă doar lucruri bune. Se bazează exact pe opusul acestei ipoteze, şi anume pe faptul că fiecare patron în parte este dornic să-şi maximizeze profiturile. Dacă oamenii sunt dispuşi să lucreze pentru patron pentru un salariu sub nivelul valorii lor reale, de ce să nu profite patronul la maximum de acest lucru? De ce n-ar prefera, de exemplu, să obţină 1 $ pe săptămână de pe urma muncii unui lucrător decât să vadă cum un alt patron obţine 2 $ pe săptămână de pe urma lui? Şi atâta vreme cât există această situaţie, va exista o tendinţă din partea patronilor de a licita pentru muncitori până la valoarea economică reală a muncii lor.

Asta nu înseamnă că sindicatele nu pot funcţiona util sau legitim. Funcţia principală pe care o pot avea este să îmbunătăţească condiţiile locale de muncă şi să lupte ca toţi membrii sindicatelor să fie plătiţi la valoarea reală, stabilită pe piaţă, a muncii lor.

Dar competiţia muncitorilor pentru locuri de muncă şi competiţia patronilor pentru muncitori nu funcţionează perfect. Şi este posibil ca nici fiecare muncitor, nici fiecare patron să nu aibă informaţii complete asupra pieţei forţei de muncă existente în momentul respectiv. Un muncitor oarecare nu poate, de regulă, să ştie cât valorează serviciile sale pentru un anumit patron. Şi din acest motiv s-ar putea afla într-o poziţie slabă de negociere. Greşelile de raţionament îl costă mult mai mult pe el decât pe patron. Dacă un patron, din greşeală, nu angajează un muncitor care i-ar fi adus un profit, el n-a pierdut decât profitul net pe care i l-ar fi adus acea persoană, dar poate angaja o sută sau o mie de alte persoane. Dar dacă un muncitor refuză o slujbă, în ideea că va obţine cu uşurinţă o alta mai bine plătită, greşeala l-ar putea costa scump. Sunt în joc toate mijloacele sale de subzistenţă. Nu numai că s-ar putea să nu găsească imediat o slujbă mai bine plătită, dar s-ar putea ca multă vreme să nu găsească un loc de muncă nici pe departe la fel de bine plătit. Iar timpul poate fi o problemă esenţială pentru el, pentru că atât el, cât şi familia lui trebuie să se hrănească. Deci el ar putea să fie tentat să accepte o slujbă plătită - după părerea lui - cu mult sub „valoarea sa reală" decât să-şi asume aceste riscuri. Când lucrătorii fac corp comun în negocierile cu patronul, fixând un „salariu standard" pentru o anumită categorie de lucrări, pot să contribuie la egalizarea puterii de negociere şi a riscurilor implicate de greşeli.

Dar pentru sindicate este ușor, mai ales cu ajutorul unei legislații a muncii care impune restricții numai patronatului, să-și depășească atribuțiile pentru care au fost inițial create, să acționeze într-o manieră iresponsabilă și să promoveze politici antisociale lipsite de înțelepciune. Această situație apare, de exemplu, ori de câte ori ele încearcă să fixeze nivelul minim al salariilor membrilor de sindicat deasupra valorii lui pe piață. Un astfel de aranjament atrage întotdeauna după sine șomaj și nu poate fi stabilit decât făcându-se apel la o formă oarecare de intimidare sau de coerciție.

Una din ele este introducerea de restricții privind apartenența la sindicat utilizând alte criterii de eligibilitate decât cele referitoare la competență și îndemânare. Restricțiile pot îmbrăca forme diferite: plata unei cotizații excesive pentru intrarea în sindicat; cerințe arbitrare privind calificarea noilor membri de sindicat; discriminări - deschise sau nu - religioase, de rasă sau sex; limitarea numărului maxim de membri sau excluderea - chiar și prin forță, dacă este necesar - nu numai a produselor muncii nesindicalizate, dar și a produselor sindicatelor afiliate din alte state sau orașe.

Cazul cel mai evident în care sindicatele folosesc forța și intimidarea pentru a determina creșterea salariilor deasupra valorii lor de piață este greva. Se poate face grevă fără violență. Atâta vreme cât este fără violență, greva este o armă legitimă, chiar dacă ar trebui utilizată rar și doar în ultimă instanță. Dacă muncitorii fac corp comun și nu lucrează, ar putea să-l determine pe patronul lor să-și reconsidere atitudinea, în cazul în care acesta îi plătea mai puțin decât valoarea pe piață a muncii lor. Acesta și-ar putea da seama că nu-i poate înlocui pe muncitorii săi cu alții la fel de buni care ar accepta salariul pe care muncitorii săi l-au respins. Dar în momentul în care muncitorii trebuie să se folosească de intimidări sau violență pentru a-și satisface cererile - momentul în care folosesc pichetele de grevă pentru a-i împiedica pe muncitorii mai bătrâni să continue să lucreze sau pe patron să angajeze noi muncitori permanenți care să le ia locul - cauza lor devine suspectă. Pentru că pichetele nu sunt folosite în primul rând împotriva patronilor, ci împotriva altor muncitori. Ceilalți muncitori sunt dornici să preia posturile pe care primii le-au lăsat vacante, cu salariile pe care primii le-au respins. Aceasta demonstrează că alternativele pe care le au la dispoziție muncitorii care doresc să se angajeze nu sunt la fel de bune ca acelea respinse de vechii lucrători. Dacă vechii angajați reușesc ca prin forță să-i împiedice pe noii

muncitori să le ia locul, îi împiedică pe aceştia să aleagă cea mai bună alternativă şi-i forţează la o alternativă mai proastă. Deci greviştii insistă asupra unei poziţii privilegiate şi folosesc forţa pentru menţinerea acestei poziţii faţă de ceilalţi muncitori.

Dacă analiza pe care am făcut-o este corectă, ura nediscriminatorie contra „spărgătorilor de grevă" nu este justificată. Dacă spărgătorii de grevă sunt bătăuşi de profesie, care ameninţă cu violenţa, sau muncitori care, de fapt, nu sunt capabili să presteze munca cerută, sau dacă li se plăteşte temporar un salariu mai mare doar pentru a se preface că ei continuă să meargă la lucru până când greviştilor li se face teamă şi se întorc la lucru, acceptând salariul iniţial, e sigur că se va naşte ura între ei. Dar dacă aceşti spărgători de grevă nu sunt altceva decât femei şi bărbaţi care caută un loc de muncă sigur şi sunt gata să-l accepte la nivelul de salarizare respins de grevişti, atunci aceştia, pentru a permite greviştilor să obţină condiţii mai bune, trebuie îndreptaţi spre locuri de muncă cu salarii mult mai mici. Iar vechii lucrători şi-ar putea menţine poziţia privilegiată numai atâta vreme cât ameninţă cu forţa.

2

Economiştii sentimentali au dat naştere unor teorii pe care examinarea la rece nu le poate valida. Una din acestea este că forţa de muncă este *în general* plătită sub nivelul la care ar trebui. Această afirmaţie este echivalentă cu aceea că pe o piaţă liberă preţurile sunt în general cu mult prea mici. O altă noţiune stranie, dar perisistentă este că interesele tuturor muncitorilor sunt aceleaşi şi că creşterea salariilor unei categorii de muncitori i-ar ajuta pe toţi ceilalţi. Nu numai că nu e nici o fărâmă de adevăr în această idee; adevărul este că dacă un sindicat reuşeşte, pe căi coercitive, să obţină creşterea salariilor muncitorilor săi mult deasupra valorii de piaţă, aceasta va dăuna celorlalţi muncitori, precum şi tuturor membrilor societăţii.

Pentru a înţelege mai bine care este mecanismul, să ne imaginăm o comunitate în care faptele sunt mult simplificate din punct de vedere aritmetic. Să presupunem că această comunitate este alcătuită din doar şase grupuri de muncitori şi că iniţial aceste grupuri aveau fonduri de salarii egale şi valoarea pe piaţă a producţiei era aceeaşi.

Să spunem că cele șase grupuri sunt (1) lucrători agricoli, (2) vânzători cu amănuntul, (3) muncitori în confecții, (4) mineri, (5) constructori și (6) angajați ai căilor ferate. Raporturile între salariile lor, determinate fără intervenția nici unui element coercitiv, nu sunt în mod necesar egale, dar oricare ar fi ele, să-le atribuim un indice inițial de 100 ca bază. Acum să presupunem că fiecare grup formează un sindicat național și că-și poate impune voința proporțional cu forța sa politică și poziția sa strategică și nu proporțional cu productivitatea sa economică. Să presupunem că lucrătorii agricoli nu pot impune creșterea salariilor, că vânzătorii cu amănuntul obțin o creștere de 10%, lucrătorii din confecții de 20%, minerii de 30%, constructorii de 40%, iar lucrătorii la căile ferate de 50%.

Pe baza presupunerilor inițiale, aceasta va însemna că a avut loc o creștere *medie* a salariului pe economie de 25%. Acum să presupunem, tot în mod simplificat aritmetic, că prețul produsului fiecărui grup de muncitori crește în aceeași proporție cu creșterea salariului grupului respectiv. (Din câteva motive - cum ar fi faptul că forța de muncă nu reprezintă totalitatea costurilor -, prețurile nu vor evolua chiar așa, oricum, nu într-o perioadă scurtă de timp. Dar cifrele folosesc totuși pentru a ilustra principiul de bază.)

Ne vom confrunta deci cu o situație în care costul vieții a crescut în medie cu 25%. Lucrătorii din agricultură, deși n-au suferit nici o reducere nominală a salariilor, vor avea o situație mai grea din punct de vedere real. Vânzătorii cu amănuntul, deși le-a crescut salariul nominal cu 10%, vor avea o situație mai grea decât la început. Chiar și muncitorii din confecții, ale căror salarii au crescut cu 20%, se vor afla într-o situație mai dezavantajoasă decât cea anterioară.

Minerii, care au beneficiat de o creștere de 30% a salariilor, nu își vor fi îmbunătățit decât puțin puterea de cumpărare. Constructorii și lucrătorii căilor ferate au câștigat, bineînțeles, dar și în cazul lor creșterea reală se situează mult sub cea nominală.

Dar chiar și astfel de calcule se bazează pe presupunerea că ridicarea forțată a salariilor nu a atras după sine șomaj. Aceasta ipoteză se verifică doar dacă creșterea salariilor a fost însoțită de o creștere echivalentă a banilor în circulație și a creditelor bancare; și chiar și în aceste condiții este puțin probabil ca astfel de distorsionări ale salariilor să nu inducă fenomene de șomaj, mai ales în branșele în care creșterea salariului a fost cea mai mare. Dacă nu se acceptă o inflație monetară corespunzătoare, creșterile forțate ale salariilor vor atrage șomaj pe scară largă.

Şomajul nu este în mod necesar cel mai mare, în termeni procentuali, în rândul sindicatelor ale căror salarii au fost crescute cel mai mult, pentru că şomajul va fi distribuit în funcţie de elasticitatea relativă a cererii pentru diferite tipuri de servicii şi în funcţie de natura „compusă" a cererii pentru multe tipuri de servicii. Totuşi, o dată ce aceste concedieri au fost făcute, chiar şi grupurile ale căror salarii au fost crescute cel mai mult se vor găsi, probabil - dacă se face o medie între veniturile celor concediaţi şi respectiv ale celor rămaşi -, într-o situaţie mai rea decât cea anterioară. Iar în ceea ce priveşte *bunăstarea* generală, desigur, pierderea efectiv suferită va fi mult mai mare decât cea înregistrată în termeni pur aritmetici, pentru că pierderile pe plan psihologic ale celor care devin şomeri vor fi mult mai mari decât realizările, pe acelaşi plan, înregistrate de cei a căror putere de cumpărare a crescut puţin.

Situaţia nu poate fi îmbunătăţită nici dacă se acordă asistenţă de şomaj. O astfel de asistenţă, în primul rând, provine - direct sau indirect - din salariile celor care muncesc, reducând aceste salarii. Ajutoarele băneşti „adecvate" *creează* şi ele şomaj, după cum am văzut. O fac pe câteva căi. Când, în trecut, sindicatele îşi asumau obligaţia de a-i ajuta pe aceia dintre membrii lor care deveneau şomeri se gândeau bine înainte să ceară o creştere a salariilor care ar fi cauzat şomaj puternic. Dar de când există un sistem de asistenţă prin care un contribuabil oarecare este forţat să plătească pentru şomajul cauzat de salarii excesive, a dispărut această restricţie din calea cererilor excesive ale sindicatelor. Mai mult decât atât, după cum am văzut, o asistenţă „adecvată" îi va face pe unii nici să nu caute de lucru şi îi va determina pe alţii să gândească că lor, de fapt, li se cere nu să muncească pentru salariul care li se oferă, ci pentru *diferenţa* între acel salariu şi ajutorul de şomaj. Iar şomaj puternic înseamnă scăderea producţiei, sărăcirea naţiunii şi reducerea disponibilului pentru fiecare.

Promotorii salvării prin sindicalism încearcă uneori să dea un alt răspuns problemei pe care tocmai am prezentat-o. Se poate considera, vor admite ei, că membrii sindicatelor puternice exploatează, astăzi, printre alţii, şi pe muncitorii nesindicalizaţi, dar remediul este simplu: să intre toţi în sindicat. Remediul, cu toate acestea, nu este atât de simplu. În primul rând, în ciuda puternicei încurajări legale şi politice (care, uneori, seamănă chiar a obligaţie) pentru formarea de sindicate ca acelea care apar în Legea Wagner-Taft-Hartley şi în alte legi, nu întâmplător doar a patra parte din forţa de muncă ocupată din cadrul acestei

naţiuni este înscrisă în sindicate. Condiţiile propice formării de sindicate sunt mult mai speciale decât se recunoaşte. Dar chiar dacă sindicatele ar fi atotcuprinzătoare, ele nu vor fi niciodată toate la fel de puternice, aşa cum se întâmplă şi azi. Unele grupuri de muncitori se află într-o poziţie strategică mult mai bună decât altele, fie datorită numărului lor mai mare, importanţei bunurilor pe care le produc, dependenţei sporite a altor industrii faţă de produsele propriei industrii, sau datorită abilităţii lor de a folosi metode coercitive. Dar dacă nu ar fi aşa? Să presupunem că, în ciuda autocontradicţiei presupunerii, toţi muncitorii îşi pot mări salariile cu acelaşi procent utilizând metode coercitive. Situaţia nimănui nu s-ar îmbunătăţi pe termen lung, ar fi ca şi când salariile nu ar fi crescut deloc.

3

Aceasta ne conduce în miezul problemei. Se presupune, de obicei, că creşterea salariilor se face pe seama profitului patronilor. Asta s-ar putea întâmpla pentru perioade scurte de timp sau în circumstanţe deosebite. Dacă se forţează creşterea salariilor într-ó anumită firmă, care se află în competiţie cu alte firme, competiţie care nu-i permite creşterea preţurilor, creşterea salariilor va fi dedusă din profit. Acest lucru este puţin probabil să se întâmple atunci când creşterea salariilor se produce în toată ramura respectivă.

Dacă sectorul în cauză nu trebuie să facă faţă concurenţei străine, ar putea să-şi crească preţurile şi să treacă creşterea salariilor pe umerii consumatorilor. Întrucât aceştia sunt în cea mai mare parte muncitori, li se vor reduce, pur şi simplu, salariile reale, trebuind să plătească un preţ mai mare pentru un anumit produs. Este adevărat că în urma creşterii preţurilor ar putea să scadă vânzările produselor sectorului respectiv, scăzând astfel nivelul profitului înregistrat; şi este probabilă şi o scădere corespunzătoare a ocupării forţei de muncă în ramura respectivă.

Se poate concepe o situaţie în care se reduc profiturile unui întreg sector fără să scadă corespunzător şi ocuparea forţei de muncă - deci, cu alte cuvinte, o situaţie în care o creştere a salariilor semnifică o creştere corespunzătoare a fondurilor de salarizare şi în care întregul cost se suportă din profituri, în condiţiile în care nici o firmă nu este scoasă din circuitul economic. Nu este foarte probabil un astfel de rezultat, dar nu este total exclus.

Să presupunem că luăm, de exemplu, o ramură ca aceea a căilor ferate, care nu poate să arunce pe umerii publicului costurile rezultate din creşterile mari de salarii pentru că reglementările guvernamentale nu permit aşa ceva.

Este posibil ca sindicatele să realizeze nişte câştiguri pe termen scurt pe seama patronilor şi investitorilor. Investitorii au avut, la un moment dat, lichidităţi. Dar le-au investit, să zicem, în căile ferate. Au transformat fondurile în şine şi traverse, vagoane de marfă şi locomotive. La un moment dat, capitalul lor ar fi putut fi transformat într-o mie de forme, dar astăzi el este *„prins în capcană"*, fixat într-o anumită formă. Sindicatele din căile ferate i-ar putea forţa să accepte un venit mai mic adus de capitalul pe care l-au investit deja. Pentru investitori merită să continue să-şi exploateze căile ferate dacă obţin ceva mai mult decât cheltuielile de operare, chiar şi o zecime dintr-un procent al investiţiei lor.

Dar există un corolar al tuturor acestora. Dacă banii pe care i-au investit în căi ferate le aduc un venit mai mic decât banii pe care îi pot investi în alte domenii, investitorii nu vor continua să investească în căile ferate. Este probabil să înlocuiască unele componente care se uzează primele, pentru a-şi proteja veniturile mici pe care le aduce capitalul investit; dar pe termen lung nu se vor obosi să înlocuiască nici o componentă care se uzează fizic sau moral. În cazul în care capitalul pe care-l investesc în ţară le aduce un venit mai mic decât dacă l-ar investi în străinătate, atunci ei vor investi în străinătate. Dacă nu găsesc nici un domeniu în care investiţia lor să le aducă venituri destul de mari care să îi compenseze pentru riscul pe care şi-l asumă, atunci vor înceta să mai investească.

Astfel, exploatarea capitalului de către muncitori poate să fie, în cel mai bun caz, temporară. Ea se va sfârşi repede. Se va termina, de fapt, nu aşa cum am descris noi în exemplul nostru ipotetic, ci prin eliminarea firmelor marginale, prin creşterea şomajului şi ajustarea impusă a salariilor şi a profiturilor până în punctul în care perspectivele unor profituri normale (sau anormale) determină o înviorare a producţiei şi o reducere a şomajului. Dar între timp, ca rezultat al exploatării, şomajul şi producţia scăzută vor fi dus la sărăcirea tuturor. Chiar dacă muncitorii, pentru un timp, vor deţine o parte *relativ* mai mare din venitul naţional, venitul naţional va scădea în termeni absoluţi; astfel încât câştigurile relative ale muncitorilor în aceste perioade scurte vor reprezenta o victorie scump plătită, ca aceea a lui Pius: poate însemna că şi muncitorimea, în totalitate, va avea o putere de cumpărare mai scăzută.

4

Astfel ajungem la concluzia că sindicatele, deşi ar putea să asigure temporar o creştere a salariilor nominale ale membrilor lor, în parte pe seama patronilor, în parte pe seama muncitorilor nesindicalizaţi, *nu pot, să asigure, pe termen lung şi pentru absolut toţi muncitorii, o creştere a salariului real.*

Părerea că o pot face se bazează pe iluzii. Una din acestea este eroarea *post hoc ergo propter hoc,* care constă în atribuirea creşterii substanţiale a salariilor în ultima jumătate de secol, datorată investiţiilor de capital şi descoperirilor tehnologice, sindicatelor pentru simplul motiv că ele s-au dezvoltat în această perioadă. Dar cea mai gravă eroare este de a lua în considerare în principal efectele pe termen scurt ale creşterii salariilor provocate de sindicate pentru categoriile de muncitori care îşi păstrează locurile de muncă şi nereuşita în a identifica efectele acestei creşteri asupra gradului de ocupare al forţei de muncă în general, asupra producţiei şi a costului vieţii pentru toţi muncitorii, inclusiv pentru cei care au beneficiat de această creştere.

Se poate merge şi mai departe, punându-se întrebarea dacă, de fapt, sindicatele nu au împiedicat creşterea salariilor până la nivelul la care ar fi ajuns, pe termen lung, pentru toată clasa muncitoare. Ele au constituit, cu siguranţă, o forţă care a contribuit la menţinerea unui nivel scăzut sau chiar la reducerea salariilor în cazul în care efectul concret al acţiunii lor a fost reducerea productivităţii muncii şi avem motive întemeiate să credem că acest lucru s-a întâmplat.

Cu privire la productivitatea muncii, trebuie menţionate câteva contribuţii pozitive ale sindicatelor. În unele ramuri, acestea au luptat pentru introducerea de standarde care să crească nivelul de calificare şi de competenţă al muncitorilor, iar la începuturile existenţei lor au contribuit mult la protejarea sănătăţii membrilor lor. Acolo unde se găsea mână de lucru din belşug, adesea patronii încercau să obţină profituri imediate, forţându-i pe muncitori să lucreze mai repede şi mai multe ore în ciuda faptului că aceasta le afecta sănătatea, pentru că muncitorii puteau fi înlocuiţi cu uşurinţă de alţii. S-a întâmplat uneori ca anumiţi patroni ignoranţi chiar să-şi reducă profiturile pentru că-şi aduceau muncitorii în stare de epuizare. În toate aceste cazuri, sindicatele, cerând introducerea unor standarde decente de viaţă şi de muncă, au contribuit adesea la îmbunătăţirea stării de sănătate şi la creşterea bunăstării membrilor lor, contribuind, concomitent, la creşterea salariilor reale ale acestora.

Dar în ultimii ani, pe măsură ce au devenit mai puternice şi pe măsură ce simpatia publică direcţionată greşit a condus la tolerarea sau chiar la sprijinirea practicilor antisociale, sindicatele şi-au depăşit ţelurile lor legitime. Reducerea săptămânii de lucru de la şaptezeci de ore la şaizeci de ore a reprezentat un câştig nu numai pentru starea generală de sănătate şi bunăstare, ci, pe termen lung, şi pentru producţie. Reducerea săptămânii de lucru de la şaizeci de ore la patruzeci şi opt a reprezentat un punct câştigat pentru starea de sănătate şi pentru timpul liber al fiecăruia. Reducerea săptămânii de lucru de la patruzeci şi opt de ore la patruzeci şi patru a reprezentat un avantaj din punctul de vedere al timpului liber, dar nu a fost neapărat un punct câştigat pentru producţie şi pentru venitul personal. Impactul pozitiv pe care l-ar avea reducerea săptămânii de lucru la patruzeci de ore asupra sănătăţii şi posibilităţilor de destindere este mult mai mic decât influenţa sa negativă asupra scăderii producţiei şi a veniturilor. Dar astăzi sindicatele aduc în discuţie, iar uneori chiar impun, săptămâni de lucru de treizeci şi cinci sau de treizeci de ore, negând, totodată, că acestea pot afecta sau chiar afectează producţia sau veniturile.

Dar acţiunile sindicatelor care au condus la scăderea productivităţii muncii nu sunt doar cele legate de reducerea timpului de lucru.

Acesta, de fapt, a fost unul dintre factorii care au dăunat cel mai puţin, iar ceea ce s-a câştigat de cealaltă parte a fost clar. Însă multe sindicate au insistat asupra unor subdivizări rigide ale muncii ce au condus la creşterea costurilor de producţie şi la apariţia unor dispute „jurisdicţionale" costisitoare şi ridicole. S-au opus salariilor calculate pe baza producţiei sau a eficienţei şi au insistat ca toţi membrii sindicatelor să primească aceleaşi salarii orare, indiferent de productivitatea lor. Au insistat pentru promovarea angajaţilor în funcţie de vechime şi nu în funcţie de meritele personale. Au încetinit deliberat ritmul de muncă, pretinzând că luptă împotriva unor aşa-zise „accelerări". I-au „renegat", au insistat să fie concediaţi şi chiar uneori i-au bătut cu cruzime pe cei care lucrau mai mult decât colegii lor. S-au opus introducerii sau îmbunătăţirii maşinilor. Au insistat ca, dacă vreunul din membrii sindicatului este concediat datorită instalării unor utilaje mai eficiente sau care au condus la economisirea de forţă de muncă, muncitorii concediaţi să aibă pe o perioadă de timp nedefinită „venituri garantate". Au insistat pentru introducerea unor norme de muncă în care pentru îndeplinirea unei sarcini, să se prevadă fie un număr mai mare de persoane, fie un număr mai mare

de ore. Au insistat, chiar amenințându-i pe patroni cu ruina, asupra angajării de personal inutil.

Cea mai mare parte a acestor politici au fost promovate în baza presupunerii că există o cantitate fixă de muncă ce trebuie făcută, un anumit „fond de muncă" ce trebuie distribuit unui număr cât mai mare de oameni şi pe cât mai multe ore cu putință, pentru a nu-l epuiza prea repede. Această presupunere este complet eronată. Practic cantitatea de muncă ce trebuie făcută este nelimitată. Munca creează muncă. Produsul lui A este cerut de fabricarea produsului lui B.

Dar, pentru că există această presupunere eronată şi pentru că pe baza ei îşi elaborează sindicatele politicile, efectul a fost în cele din urmă reducerea productivității sub nivelul pe care altfel l-ar fi atins. Deci efectul lor net pe termen lung şi asupra tuturor grupurilor de muncitori a fost *reducerea* salariilor reale - adică a salariilor exprimate în cantitatea de bunuri şi servicii pe care şi le pot procura - sub nivelul la care s-ar fi ridicat, în alte condiții. Adevăratele cauze ale extraordinarei creşteri a salariului real în decursul ultimilor o sută de ani au fost, repet, acumularea de capital şi progresul tehnic.

Dar acesta nu este un proces automat. De fapt, în ultimii zece ani s-a înregistrat o stagnare cauzată de politicile defectuoase promovate atât de guvern, cât şi de sindicate. Dacă luăm doar câştigurile medii brute săptămânale ale lucrătorilor particulari din alte sectoare decât agricultura, e adevărat că ele au crescut de la 107,73 $ în 1968 la 189,36 $ în august 1977. Dar în condițiile în care Biroul Statisticii Muncii ia în considerare inflația, pentru a face sumele din 1977 comparabile cu cele din 1968, se aplică o corecție cu indicele prețurilor bunurilor de consum, se constată că veniturile săptămânale *reale*, de fapt, au scăzut de la 103,39 $ în 1968 la 103,36 $ în august 1977.

Această stagnare a creşterii salariilor reale nu a fost o consecință inerentă a activității sindicatelor. Ea a fost rezultatul politicii atinse de miopie a sindicatelor şi guvernului. Mai este încă timp ca lucrurile să se schimbe.

Capitolul XXI

„SUFICIENT PENTRU A RECUMPĂRA PRODUCŢIA“

Economiştii amatori cer în scrierile lor preţuri şi salarii „juste“. Aceste concepţii nedefinite despre „dreptatea“ economică provin din perioada evului mediu. Economiştii clasici au elaborat, în schimb, un alt concept - conceptul preţurilor şi salariilor *funcţionale.* Preţurile funcţionale sunt cele care încurajează realizarea celui mai mare volum al producţiei şi a celui mai mare volum de vânzări. Salariile funcţionale sunt cele care tind să ducă la înregistrarea celui mai înalt grad de ocupare al forţei de muncă şi la cele mai mari salarii reale.

Marxiştii şi discipolii lor inconştienţi - şcoala puterii de cumpărare - au preluat într-o formă pervertită conceptul de salarii funcţionale. Ambele grupuri lasă la nivelul minţilor mai necoapte să răspundă la întrebarea dacă salariile existente sunt „drepte, corecte“. Adevărata întrebare, insistă ei, este dacă sistemul va *funcţiona.* Şi numai acele salarii care „vor funcţiona“, ne spun ei, pot împiedica un crah economic iminent şi sunt cele care permit lucrătorilor „să recumpere (să cumpere înapoi) producţia pe care o creează“. Şcoala puterii de cumpărare şi

marxiştii atribuie toate depresiunile economice din trecut unei nereuşite anterioare de a oferi astfel de salarii. Şi, indiferent de momentul în care vorbesc, ei susţin că salariile continuă să fie prea mici pentru a recumpăra producţia.

Această doctrină s-a dovedit de mare ajutor liderilor sindicali. Pierzându-şi speranţa în capacitatea lor de a trezi sentimentele altruiste ale societăţii sau de a-i convinge pe patroni (răi prin definiţie) să fie „drepţi", s-au axat pe un argument care trebuia să facă apel la motivaţiile egoiste ale publicului şi să-l înspăimânte pentru ca acesta să-i forţeze pe patroni să accepte cererile sindicatelor.

De fapt, de unde ştim noi cu precizie când au muncitorii „destul pentru a recumpăra producţia?". Sau când au mai mult decât suficient? Cum putem determina suma exactă? Cum susţinătorii acestei teorii nu au făcut nici un efort pentru a răspunde acestor întrebări, suntem obligaţi să încercăm să găsim singuri răspunsuri.

Unii dintre adepţii acestei teorii par să susţină că lucrătorii din fiecare sector ar trebui să fie remuneraţi astfel încât să poată cumpăra propria producţie. Cu siguranţă însă, aceşti teoreticieni nu au dorit să afirme că aceia care produc rochii ieftine ar trebui să primească salarii suficiente pentru a cumpăra rochii ieftine şi că producătorii de haine de nurcă trebuie să fie remuneraţi astfel încât să poată cumpăra haine de nurcă; că muncitorii uzinelor Ford trebuie să primească atâţia bani cât să-şi poată cumpăra Forduri şi cei din uzinele Cadillac cât să-şi poată cumpăra Cadillacuri.

Oricum, este bine să ne amintim că sindicatele din industria automobilelor, în anii 1940, când cea mai mare parte a membrilor lor erau printre primii 33% pe ţară ca salarii, şi când, conform statisticilor guvernului, salariile lor orare erau cu 20% mai mari decât media şi de aproape două ori mai mari decât salariile orare ale vânzătorilor din reţeaua comerţului cu amănuntul, cereau o creştere de 30% astfel încât, aşa cum spunea unul din purtătorii lor de cuvânt, „să fie sprijinită capacitatea noastră de a absorbi bunurile pe care le putem produce, capacitate care se reduce cu repreziciune".

Ce să mai spunem atunci de muncitorul obişnuit din fabrică şi de lucrătorul mediu din reţeaua comerţului cu amănuntul? Dacă, în condiţiile date, lucrătorii din industria automobilelor mai aveau nevoie de încă 30% pentru a împiedica colapsul economiei, un acelaşi 30% ar fi fost suficient şi pentru ceilalţi? Sau ei ar fi trebuit să ceară creşteri de 55% până la 160% pentru a avea o putere de cumpărare individuală egală cu cea a lucrătorilor din industria automobilelor? Pentru că, să

nu uităm, şi atunci, ca şi acum, existau diferenţe enorme între salariile medii din diferite sectoare. În 1976, lucrătorii din comerţul cu amănuntul câştigau, în medie, pe săptămână, doar 113,96 $, în timp ce lucrătorii din industrie câştigau, în medie, pe săptămână, 207,60 $, iar cei din construcţii 284,93 $.

(Putem fi siguri, dacă ne ghidăm după istoria negocierilor salariilor chiar şi *în cadrul fiecărui sindicat*, că muncitorii din industria automobilelor, dacă s-ar fi făcut această din urmă propunere, ar fi insistat să se menţină aceste diferenţe între ei şi ceilalţi, căci pasiunea pentru egalitate economică, în rândul membrilor de sindicat, ca şi în rândul nostru, al celorlalţi, este, cu excepţia câtorva filantropi şi sfinţi, pasiunea de a obţine la fel de mult ca şi cei care se află deasupra noastră pe scara economică, mai degrabă decât pasiunea de a oferi celor care sunt sub noi o sumă egală cu cea pe care noi deja o câştigăm. Dar pe noi acum ne preocupă logica şi soliditatea unei anumite teorii economice şi nu tristele slăbiciuni ale naturii umane.)

2

Ideea că forţa de muncă trebuie să primească suficient pentru a-şi putea recumpăra producţia nu este altceva decât o formă particulară a teoriei generale a „puterii de cumpărare". Este la fel de adevărat că venitul fiecăruia - al băcanului, al proprietarului de case, al patronului - reprezintă capacitatea pe care o are de a cumpăra ceea ce au de vânzare ceilalţi. Iar unul din cele mai importante produse pentru care aceşti ceilalţi trebuie să găsească cumpărători este forţa lor de muncă. Mai mult, toate acestea au şi o altă faţetă. *Într-o economie bazată pe schimb, venitul bănesc al unora este costul suportat de ceilalţi.*

Fiecare creştere a salariilor, dacă nu e compensată de o creştere a productivităţii, reprezintă o creştere a costului de producţie. O creştere a costurilor de producţie într-o conjunctură economică în care guvernul controlează preţurile şi interzice creşterea acestora duce la inexistenţa profitului pentru producătorii marginali, la ieşirea acestora din competiţie, la reducerea producţiei şi la creşterea şomajului.

Chiar acolo unde este posibilă o creştere a preţurilor, preţul mai mare îi descurajează pe cumpărători, reduce dimensiunea pieţei şi duce tot la şomaj. Dacă o creştere generală de 30% a salariilor conduce la o creştere cu 30% a preţurilor,

oamenii nu pot cumpăra mai multe produse decât înainte, şi nu s-a reuşit decât crearea unui cerc vicios.

Vor exista, fără îndoială, voci care să nege că o creştere de 30% a salariilor va conduce la o creştere la fel de mare a preţurilor. Este adevărat, această evoluţie se poate produce doar pe termen lung şi doar dacă o permit politica monetară şi respectiv cea privind acordarea creditelor. Dacă banii în circulaţie şi creditele sunt atât de neelastice încât să nu crească o dată cu creşterea forţată a salariilor (şi dacă presupunem că mărirea salariilor nu este justificată de creşterea productivităţii muncii măsurată în bani), atunci principalul efect produs de creşterea forţată a salariilor va fi şomajul.

Şi în acest caz este probabil ca atât salariile nominale totale, cât şi cele reale să fie mai mici decât înainte. Pentru că în acest caz scăderea ocupării forţei de muncă (urmare a politicii sindicatelor şi nu rezultat al progresului tehnic) înseamnă în mod necesar că se produce mai puţin pentru fiecare.

Şi este puţin probabil că forţa de muncă va compensa scăderea producţiei sporindu-şi partea care îi revine din producţia rămasă. Americanul Paul H. Douglas, analizând o cantitate importantă de date statistice, şi englezul A.C. Pigou, utilizând metode deductive, au ajuns, independent unul de altul, la concluzia că elasticitatea cererii pentru forţa de muncă se situează între 3 şi 4. Aceasta înseamnă, utilizând un limbaj mai puţin tehnic, că „o scădere de 1% a salariului real duce la o creştere a cererii agregate pentru forţă de muncă cu mai mult de 3%*. Sau, „dacă salariile sunt ridicate forţat peste punctul productivităţii marginale, şomajul va creşte în mod normal de trei până la patru ori faţă de creşterea procentuală a salariilor orare"** astfel încât va fi redus corespunzător fondul total de salarizare a muncitorilor.

Chiar dacă se consideră că aceste cifre reprezintă elasticitatea cererii de forţă de muncă pentru o anumită perioadă de timp din trecut şi nu pot fi utilizate pentru a face previziuni, ele merită să fie luate foarte serios în considerare.

3

Să pornim acum de la supoziţia că sporirea salariilor este însoţită de creşterea suficient de mare a cantităţii de bani şi a creditelor pentru a permite ca această

* *A.C. Pigou „The Theory of Unemployment" (1933), p. 96*

** *Paul H. Douglas, „The Theory of Wages" (1934), p. 501*

mărire a salariilor să nu provoace o creștere serioasă a șomajului. Dacă presupunem că relația menționată dintre salarii și prețuri era, în sine, o relație „normală" pe termen lung, atunci este probabil ca o mărire impusă de 30%, să zicem, a salariilor să ducă, în ultimă instanță, la o creștere a prețurilor cu aproximativ același procent.

Convingerea că prețurile vor crește într-un ritm mult mai lent are două erori la bază: prima constă în luarea în considerare a cheltuielilor directe ale unei singure firme sau ramuri, presupunând că acestea reprezintă totalitatea costurilor cu forța de muncă. Dar aceasta este greșeala elementară de confundare a părții cu întregul. Orice întreprindere reprezintă nu numai o secțiune a procesului de producție pe „orizontală", dar și o verigă a lanțului productiv pe „verticală". Astfel, în producția de automobile, costul *direct* cu forța de muncă în diferite fabrici producătoare de automobile poate fi, să zicem, mai puțin de o treime din costul de producție; iar asta ne-ar putea conduce la concluzia că o creștere de 30% a salariilor va duce la o creștere de doar 10%, sau chiar mai mică, a prețurilor automobilelor. Dar asta ar însemna să nu luăm în considerare cheltuielile indirecte cu forța de muncă, incluse în prețul materiilor prime și al subansamblurilor achiziționate, în tarifele de transport, în unelte sau echipamente noi sau în câștigul intermediarilor.

Estimările făcute de guvern arată că într-o perioadă de cincisprezece ani, din 1929 până în 1943 inclusiv, veniturile și salariile în Statele Unite reprezentau, în medie, 69% din venitul național. În perioada 1956-1960, acestea se situau, în medie, tot la 69% din venitul național! În perioada 1972-1976, salariile reprezentau 66% din venitul național și, dacă se adaugă și veniturile suplimentare, se ajunge la 76% din venitul național. Aceste salarii au trebuit să fie plătite, bineînțeles, din produsul național. Valorile prezentate mai sus reprezintă o estimare destul de corectă a costurilor forței de muncă, astfel încât se poate afirma că acestea reprezintă cel puțin două treimi din costurile de producție totale, fiind însă posibil să depășească trei sferturi din aceste costuri (în funcție de felul în care definim munca). Chiar folosind estimarea minimă, dacă presupunem că marjele de profit - în dolari - rămân constante, atunci este evident că o creștere în toată economia a costurilor cu salariile de 30% va conduce la o creștere cu aproape 20% a prețurilor.

Dar o astfel de modificare ar însemna ca marja de profit - în dolari - care repre-

zintă venitul investitorilor, al managerilor şi al celor care lucrează pe cont propriu ar avea doar 84% din puterea de cumpărare pe care o avea iniţial. Efectul pe termen lung al diminuării marjei de profit ar fi o reducere a investiţiilor şi a ritmului de creare de noi întreprinderi, faţă de situaţia care s-ar fi înregistrat altfel, şi o translatare a oamenilor din categoriile de întreprinzători cu venituri mai scăzute către cele de angajaţi cu salarii ridicate, până în momentul în care s-ar restabili aproximativ relaţiile existente iniţial. Dar acesta nu este decât un alt mod de a spune că o creştere de 30% a salariilor în condiţiile presupuse nu înseamnă altceva în cele din urmă decât o creştere cu 30% a preţurilor.

Asta nu înseamnă neapărat că salariaţii nu ar avea anumite avantaje. Ei ar realiza câştiguri relative, în timp ce alte segmente ale populaţiei ar suferi pierderi relative, *în timpul perioadei de tranziţie.* Dar este puţin probabil ca acest câştig relativ să se transforme în unul absolut, pentru că tipul de modificări în relaţia costuri-preţuri, prezentat în exemplul anterior, nu poate să se manifeste fără să atragă după sine consecinţe ca şomajul, scăderea sau întreruperea producţiei. Astfel, deşi forţa de muncă ar putea căpăta o bucată mai mare dintr-o prăjitură mai mică, în timpul acestei perioade de tranziţie şi de ajustare în vederea atingerii unui nou echilibru, ne îndoim că în dimensiuni absolute aceasta ar fi mai mare decât bucata de dinainte - mai subţire, dar dintr-o prăjitură mai mare.

4

Toate acestea aduc în prim-plan semnificaţia generală şi efectul general al *echilibrului economic.* Salarii şi preţuri de echilibru sunt salariile şi preţurile care egalizează oferta cu cererea.

Dacă se încearcă, fie prin intervenţia guvernului, fie prin cea particulară, creşterea preţurilor deasupra nivelului de echilibru, se reduce cererea şi deci producţia. Scăderea preţurilor sub nivelul lor de echilibru duce la reducerea parţială sau completă a profiturilor, ceea ce înseamnă scăderea ofertei sau reducerea producţiei. În consecinţă, orice intervenţie pentru creşterea sau scăderea preţurilor peste sau sub nivelul lor de echilibru (nivelul către care tinde să le conducă o piaţă liberă) nu va face altceva decât să crească şomajul şi să reducă producţia în raport cu nivelurile pe care le-ar fi înregistrat în alte condiţii.

Să ne întoarcem la doctrina ce susţine că forţa de muncă trebuie să primească

„suficient pentru a recumpăra produsul". Este evident că produsul național nu este creat și cumpărat doar de forța de muncă din industrie. Este cumpărat de toată lumea - de funcționari, de liber profesioniști, de fermieri, de patroni - mari și mici -, de investitori, de zarzavagii, de măcelari, de proprietarii micilor magazine, ai stațiilor de benzină - pe scurt, de toți cei care participă la crearea produsului național.

În ce privește prețurile, salariile și profiturile care ar trebui să determine distribuția acestui produs, cele mai potrivite prețuri nu sunt prețurile cele mai mari, ci acelea care încurajează atingerea celui mai înalt nivel al producției și al vânzărilor. Cele mai potrivite salarii pentru forța de muncă nu sunt cele mai mari salarii care se pot acorda, ci acelea care permit o producție maximă, în condițiile date, și eliminarea șomajului. Cele mai potrivite niveluri de profituri, nu numai din punctul de vedere al patronatului și al conducerii, ci și al forței de muncă, nu sunt nivelurile cele mai scăzute, ci acelea care încurajează cât mai mulți indivizi să devină întreprinzători sau să-și sporească numărul salariaților.

Dacă încercăm să conducem economia în folosul unui singur grup sau al unei singure clase sociale, vom afecta sau distruge toate grupurile sociale, inclusiv pe membrii clasei pe care am încercat s-o favorizăm. Economia trebuie condusă în folosul tuturor.

Capitolul XXII

FUNCŢIA PROFITURILOR

Indignarea pe care o afişează multe persoane în zilele noastre doar la simpla menţionare a cuvântului *profituri* demonstrează cât de puţin este înţeleasă funcţia vitală pe care acestea o au în economie. Pentru a înţelege mai bine, vom relua unele aspecte deja prezentate în capitolul cinçisprezece referitoare la sistemul preţurilor, dar vom privi acest subiect dintr-un alt unghi.

De fapt, profiturile nu au o pondere mare pe ansamblul economiei. Veniturile nete ale companiilor în perioada de cincispreze ani cuprinsă între anii 1929 şi 1943, de exemplu, s-au cifrat, în medie, sub 5 procente din totalul venitului naţional. Profiturile companiilor în perioada 1956-1960 s-au cifrat, în medie, la mai puţin de 6 procente din venitul naţional (deşi, întrucât cifrele nu s-au corectat cu inflaţia, se poate ca profiturile să fie supraestimate). Totuşi profiturile reprezintă forma de venituri privită cu cea mai mare ostilitate. Este semnificativ faptul că, în timp ce există cuvântul „profitor" care să-i stigmatizeze pe cei care înregistrează profituri excesive, nu există nici un cuvânt ca „salarior" sau „pierzător". Cu toate acestea, profitul proprietarului unei frizerii poate fi mult mai mic decât salariul unei stele de cinema sau al directorului unei companii din industria oţelului şi chiar mai

mic decât salariul mediu al unui muncitor calificat.

Profiturile sunt privite cu ostilitate întrucât există tot felul de concepţii eronate. Se consideră, în mod eronat, că profiturile totale înregistrate de General Motors, cea mai mare corporaţie industrială din lume, sunt mai degrabă tipice decât excepţionale. Puţină lume ştie câte companii dau faliment anual. Majoritatea oamenilor nu ştiu că (citez din studiile TNEC) „dacă s-ar menţine condiţiile existente în conjunctura economică a ultimilor cincizeci de ani, atunci circa şapte băcănii din zece care se deschid azi vor supravieţui doi ani, şi numai patru din zece pot spera să-şi sărbătorească a patra aniversare". În conformitate cu statisticile impozitelor pe venituri, în fiecare an din perioada 1930-1938 numărul societăţilor care înregistrau pierderi depăşea numărul societăţilor care înregistrau profit.

La cât se ridică, în medie, profiturile?

Acestei întrebări i se răspunde, de obicei, citând cifre ca acelea pe care le-am prezentat la începutul capitolului, şi anume că profiturile companiilor se cifrează în medie la mai puţin de 6% din venitul naţional sau spunând că profiturile medii ale companiilor din ramurile productive sunt sub 5 cenţi la vânzări de un dolar. (Pentru perioada de cinci ani cuprinsă între 1971 şi 1975, de exemplu, această cifră a fost de doar 4,6 cenţi.) Dar aceste cifre oficiale reprezintă doar rezultatele companiilor, calculate prin metode contabile convenţionale. Nu s-a făcut nici o estimare plauzibilă a profiturilor, atât ale companiilor, cât şi ale celor aduse de alte tipuri de activităţi, pentru o perioadă suficient de lungă, care să cuprindă atât ani buni, cât şi ani mai puţin buni. Părerea unor economişti eminenţi este că pentru o perioadă mare de timp, după ce se scad toate pierderile, la o dobândă minimă „corespunzătoare" capitalului investit fără risc şi luând în calcul un salariu „rezonabil" plătit celor care-şi conduc singuri afacerile, s-ar putea să nu se mai înregistreze nici un profit, fiind posibil chiar să se înregistreze pierderi. Şi asta nu pentru că întreprinzătorii (cei care-şi pornesc propria afacere) au intenţii filantropice, ci pentru că, adesea, optimismul lor şi încrederea în sine îi fac să se aventureze în afaceri care nu reuşesc sau nu pot reuşi*.

În orice caz, este clar că un individ care plasează capital în condiţii de risc înfruntă nu numai posibilitatea de a nu obţine nici un profit, ci şi cea de a-şi pierde

** Conf. Frank H. Knight, „Risk, Uncertainity and Profit", 1921. Pentru orice perioadă în care apar acumulări nete de capital, funcţionează prezumţia că la nivel global au existat profituri rezultate din investiţiile anterioare.*

toţi banii. În trecut, posibilitatea ca investind într-o anumită companie sau sector să se obţină profituri imense îi făcea pe oameni să-şi asume riscuri mai mari. Dar dacă profiturile sunt limitate la, să zicem, 10% şi există riscul pierderii întregului capital, care va fi impactul asupra efectului stimulator al profitului şi deci asupra ocupării forţei de muncă şi a producţiei?

Impozitele pe „profitul excesiv" în timpul celui de-al doilea război mondial au arătat care pot fi efectele unei astfel de limitări, chiar şi pe termen scurt, sub raportul reducerii eficienţei.

Totuşi, politica guvernamentală în aproape toate ţările din lume tinde astăzi să considere de la sine înţeles că producţia va continua în mod automat, orice s-ar face pentru descurajarea ei. Unul din cele mai mari pericole care ameninţă astăzi producţia mondială este politica de control al preţurilor promovată de guverne. Această politică nu numai că scoate treptat din producţie diverse articole prin aceea că elimină orice stimulent de a le realiza, dar efectul său pe termen lung este de a împiedica apariţia unui nivel al producţiei care să fie în concordanţă cu nevoile consumatorilor. Când economia este liberă, cererea acţionează astfel încât unele ramuri de producţie înregistrează ceea ce oficialităţile guvernamentale denumesc profituri „excesive", „nerezonabile", sau chiar „obscene". Dar chiar acest lucru nu numai că determină fiecare firmă din ramura respectivă să-şi extindă producţia la maximum şi să-şi reinvestească profiturile în maşini şi forţă de muncă suplimentară, dar atrage, totodată, investitori şi producători din toate celelalte ramuri, până când producţia ramurii respective este suficient de mare pentru a satisface cererea şi profiturile înregistrate scad până la (sau chiar sub) nivelul mediu general.

Într-o economie liberă, în care salariile, costurile şi preţurile sunt lăsate să se stabilească pe piaţă, perspectivele câştigării de profituri sunt cele care decid ce articole vor fi produse şi în ce cantităţi, respectiv ce articole nu vor fi produse deloc. Dacă realizarea unui articol nu aduce profit, înseamnă că forţa de muncă şi capitalul alocate producerii sale sunt orientate greşit: valoarea resurselor care trebuie folosite pentru a realiza articolul este mai mare decât valoarea articolului în sine.

Pe scurt deci, una din funcţiile profitului este de a orienta şi a canaliza factorii de producţie astfel încât să structureze o producţie formată din mii de produse diferite în concordanţă cu cererea. Nici un birocrat, oricât de strălucit, nu poate

să rezolve optim această problemă. Preţurile şi profiturile libere vor maximiza producţia şi vor reduce lipsurile mai repede decât orice alt sistem. Preţurile arbitrare şi profiturile fixate arbitrar nu pot decât să prelungească perioada în care se înregistrează lipsuri, determinând reducerea producţiei şi creşterea şomajului.

În sfârşit, funcţia profiturilor este de a stimula constant orice activitate economică competitivă, în sensul căutării unor noi căi de reducere a costurilor şi de creştere a eficienţei, indiferent de stadiul în care s-ar afla aceasta în prezent. În vremurile bune, fiecare întreprinzător o face pentru a-şi spori şi mai mult profiturile; în vremuri normale, o face pentru a-şi menţine avantajul faţă de concurenţii săi, iar în vremuri grele pentru a supravieţui. Pentru că în loc de profit ar putea avea pierderi şi oricine face eforturi mult mai mari când e vorba să se salveze decât atunci când vrea doar să-şi îmbunătăţească poziţia.

Contrar părerii generale, profiturile nu se obţin prin creşterea preţurilor, ci prin efectuarea de economii şi creşterea eficienţei, care duc la scăderea costurilor de producţie. Foarte rar *toate* firmele dintr-o anumită branşă obţin profit (şi nu pe perioade mari de timp, dacă nu este un monopol). Preţul pe care-l practică toate firmele pentru un bun sau un serviciu trebuie să fie acelaşi; cei care vor să-şi vândă produsul la un preţ mai mare nu găsesc cumpărători. În consecinţă, profiturile cele mai mari le obţin firmele care au costul de producţie cel mai scăzut. Acestea se dezvoltă şi treptat înlătură de pe piaţă firmele ineficiente, care au costuri mai mari. Aceasta este modalitatea prin care sunt serviţi consumatorii şi publicul în general.

Pe scurt, profiturile privite ca rezultat al relaţiei cost-preţuri nu determină doar bunurile a căror producţie trebuie continuată, dar impun şi cele mai economice căi de a le realiza. Aceste probleme trebuie soluţionate în egală măsură şi în sistemul socialist şi în cel capitalist; de fapt orice sistem economic pe care l-am putea imagina trebuie să ofere soluţia optimă acestor probleme; iar pentru cantitatea uriaşă de bunuri şi servicii care sunt produse, soluţiile oferite, determinate pe baza criteriului profit-pierdere, în condiţiile existenţei concurenţei libere între întreprinderi, sunt incomparabil superioare celor la care s-ar ajunge prin orice altă metodă.

Am accentuat funcţia profitului de reducere a costurilor de producţie pentru că aceasta este funcţia care pare să fie cel mai puţin apreciată. Bineînţeles, obţine un profit mai mare cel care produce o marfă de calitate *mai bună* decât vecinul

său, ca şi cel care o realizează în condiţii de eficienţă sporită. Dar funcţia profitului de a stimula şi răsplăti obţinerea unor produse de calitate superioară şi de a inova a fost întotdeauna recunoscută.

Capitolul XXIII

MIRAJUL INFLAŢIEI

Am considerat că este necesar să-i atrag din când în când atenţia cititorului că „un anumit rezultat constituie urmarea unei anumite politici", cu condiţia să nu existe inflaţie. În capitolele care tratează lucrările publice şi creditul am afirmat că trebuie făcut un studiu separat asupra complicaţiilor pe care le produce inflaţia. Dar banii şi politica monetară reprezintă o parte atât de inextricabilă şi de intimă a fiecărui proces economic încât această separare este foarte dificil de făcut, chiar dacă vrem s-o facem cu scop explicativ; în capitolele referitoare la efectele produse de diversele politici privind salarizarea promovate de guvern sau sindicate asupra ocupării forţei de muncă a trebuit să ne referim neapărat şi la efectele diferitelor politici monetare.

Înainte de a arăta care sunt efectele inflaţiei în anumite situaţii, trebuie să vedem care sunt în general aceste efecte. De fapt, trebuie să începem prin a analiza de ce s-a apelat constant la inflaţie, de ce dintotdeauna aceasta a părut atractivă şi de ce cântecul său de sirenă a atras naţiunile pe calea dezastrului economic.

Cel mai adesea s-a recurs la inflaţie datorită celei mai vechi şi mai persistente erori - de a confunda „banii" cu bogăţia. „Că bogăţia este constituită din bani sau

din aur şi argint", scria Adam Smith cu mai mult de două secole în urmă, „este o noţiune populară care apare, normal, din dubla funcţie a banilor, ca instrument de comerţ şi ca măsură a valorii... A te îmbogăţi înseamnă a strânge bani, iar bogăţia şi banii sunt, pe scurt, considerate în termeni populari sinonime din toate punctele de vedere."

Desigur, bogăţia este formată din tot ceea ce se produce şi se consumă: mâncarea pe care o mâncăm, hainele pe care le îmbrăcăm, casele în care locuim. E formată din căi ferate, drumuri şi maşini, nave, avioane şi fabrici, şcoli, biserici şi teatre; piane, tablouri şi cărţi. Totuşi, ambiguitatea este atât de puternică încât face să se confunde banii cu bogăţia şi chiar şi cei care recunosc că fac această greşeală mai cad în capcană uneori. Fiecare consideră că dacă ar avea mai mulţi bani, ar putea cumpăra mai mult. Dacă ar avea de două ori mai mulţi bani, ar cumpăra o cantitate dublă de bunuri; dacă ar avea o sumă triplă de bani ar „valora" de trei ori mai mult. Şi pentru mulţi concluzia evidentă este că dacă guvernul ar hotărî să se tipărească mai mulţi bani, toată lumea ar fi mai bogată.

Aceştia sunt inflaţioniştii naivi. Mai există şi un alt grup, format din persoane mai puţin naive, care înţeleg că dacă lucrurile ar fi atât de simple, guvernul n-ar trebui să facă altceva decât să tipărească bani ca să rezolve problemele. Aceştia îşi dau seama că ceva nu e în ordine; aşa că limitează oarecum suma de bani care ar vrea să fie tipărită de guvern. Ei sunt de părere că trebuie să se tipărească doar cantitatea suplimentară necesară pentru a acoperi „deficitul".

Ei consideră că puterea de cumpărare este deficitară deoarece într-un fel sau altul industria nu distribuie producătorilor destui bani ca aceştia să poată să recumpere produsul creat. Există undeva o „scurgere" misterioasă. Unii o „dovedesc" cu ajutorul ecuaţiilor. Într-o parte a ecuaţiei iau în considerare un element doar o dată; în cealaltă parte iau acelaşi element de mai multe ori. Acest lucru produce o diferenţă alarmantă între ceea ce ei denumesc „plăţile A" şi aşa-numitele „plăţi A+B". Aşa că se grupează într-o mişcare şi insistă ca guvernul să tipărească bani sau să dea „credite" ca să elimine inexistenţa „plăţilor B".

Apostolii mai neexperimentaţi ai „creditelor sociale" pot părea ridicoli, dar există un număr mare de şcoli de inflaţionişti ceva mai subtili, care susţin că dispun de metode „ştiinţifice" pentru a determina cantitatea potrivită de bani care ar trebui tipăriţi sau de credite ce ar trebui acordate pentru a acoperi o deficienţă ce apare într-o perioadă.

2

Susținătorii inflației care dispun de cunoștințe economice recunosc că orice creștere substanțială a cantității de bani reduce puterea de cumpărare a fiecărei unități monetare - cu alte cuvinte, conduce la creșterea prețurilor bunurilor de consum. Dar asta nu-i deranjează. Dimpotrivă, chiar asta se așteaptă de pe urma inflației. Unii dintre ei susțin că asta va îmbunătăți situația debitorilor săraci în comparație cu creditorii bogați. Alții consideră că va stimula exporturile și va descuraja importurile. Însă mai există încă persoane care consideră că depășirea unei depresiuni economice se face „repunând în funcțiune sectorul" și „obținând o ocupare completă a forței de muncă"*.

Există nenumărate teorii referitoare la modul în care o cantitate sporită de bani (inclusiv credite) afectează prețurile. De o parte, după cum am văzut, se află cei care își imaginează că se poate mări oricât cantitatea de bani fără a afecta prețurile. Ei privesc această mărire ca pe o modalitate de a spori „puterea de cumpărare" a tuturor, în sensul că permite tuturor să cumpere mai multe lucruri decât înainte. Fie că nu își dau seama că oamenii nu pot cumpăra de două ori mai multe bunuri decât se produc, fie că-și imaginează că singurul lucru care împiedică o creștere a producției n-ar fi o lipsă de mână de lucru, de ore de muncă sau de capacitate productivă, ci doar o cerere monetară nesatisfăcută. Ei consideră că dacă oamenii vor bunurile și au bani să le cumpere, acestea vor fi produse automat.

De cealaltă parte se află grupul - în care s-au manifestat și unii economiști eminenți - care susține o teorie mecanică rigidă privind efectul ofertei de bani asupra prețurilor bunurilor de consum. Toți banii pe care-i are o națiune, spun ei, vor fi oferiți pentru cumpărarea tuturor bunurilor. Deci valoarea tuturor banilor înmulțită cu „viteza lor de circulație" trebuie să fie întotdeauna egală cu valoarea tuturor bunurilor cumpărate. Deci mai departe (presupunând că viteza de circulație rămâne constantă) valoarea unitară a monedei este invers proporțională cu suma de bani pusă în circulație.

Dublând cantitatea de bani și de credite, dublezi nivelul prețurilor; triplând-o, triplezi prețurile. Crescând cantitatea de bani de *n* ori, va trebui să crești nivelul prețurilor de *n* ori.

---

* *Redusă la esență, aceasta este teoria keynesienilor. În lucrarea „The Failure of the New Economics" (New Rochelle, N.Y.: Arlington House, 1959), am analizat în detaliu această teorie.*

Nu este aici locul să explicăm toate erorile acestui model, aparent plauzibil*. În schimb, vom încerca doar să înţelegem cum şi de ce creşterea cantităţii de bani duce la creşterea preţurilor.

Creşterea cantităţii de bani apare într-un mod specific. Poate să apară ca urmare a faptului că guvernul face cheltuieli mai mari decât poate suporta din veniturile sale (provenite fie din impozite, fie din împrumuturi publice). Să presupunem, de exemplu, că guvernul tipăreşte bani pentru a-i plăti pe agenţii economici din industria de război. Atunci un prim efect ar fi creşterea preţurilor produselor de război şi acordarea unor sume mai mari de bani furnizorilor din industria de război şi angajaţilor acestora. (Aşa cum în capitolul referitor la fixarea preţurilor nu am luat în considerare eventualele complicaţii introduse de inflaţie, pentru a simplifica lucrurile, acum nu vom lua în considerare încercările guvernului de a fixa preţurile. Chiar dacă le luăm în considerare, constatăm că analiza rămâne în esenţă aceeaşi. Singurul lor efect este blocarea numai aparentă a inflaţiei, ceea ce reduce sau anulează unele din consecinţele imediate, agravându-le, în schimb, pe cele ulterioare).

Deci furnizorii de armament şi angajaţii lor vor avea venituri mai mari. Îşi vor cheltui banii pe acele bunuri şi produse pe care le doresc. Vânzătorii acestor bunuri şi servicii vor putea mări preţul datorită cererii sporite. Cei care au venituri băneşti mai mari vor fi dispuşi să plătească mai mult decât să renunţe la bunuri, pentru că vor avea bani mai mulţi şi un dolar va avea o valoare mai mică pentru ei.

Să-i denumim pe furnizorii de armament şi pe angajaţii acestora grupul A şi pe cei de la care aceştia cumpără surplusul de bunuri şi servicii grupul B. Grupul B, având venituri mai mari în urma măririi volumului vânzărilor şi a preţurilor produselor sale, va cumpăra, la rândul lui, o cantitate sporită de bunuri şi servicii de la un alt grup, grupul C. Grupul C îşi va putea creşte preţul produselor sale şi va avea mai mulţi bani pe care-i va cheltui să cumpere produsele grupului D şi aşa mai departe până când creşterea preţurilor şi veniturilor băneşti acoperă virtual întreaga naţiune. Când se încheie procesul, aproape toată lumea va avea venituri băneşti mai mari. Dar (presupunând că nu a crescut producţia de bunuri

* *Cititorul interesat de analiza lor poate citi „The Value of Money" (1917, ediţie nouă, 1936) de B.M. Anderson; „The Theory of Money and Credit" (ediţiile americane, 1935) de Ludwig von Mises; sau cartea scrisă de mine „Inflation Crisis and How to Resolve It" (New Rochelle, N.Y.: Arlington House, 1978).*

şi servicii) *preţurile* acestora vor fi crescut corespunzător. Naţiunea nu va fi mai bogată decât înainte.

Asta nu înseamnă că bogăţia absolută sau relativă a fiecăruia va rămâne aceeaşi. Dimpotrivă, este sigur că procesul inflaţiei va afecta diferit situaţia financiară a fiecăruia. Grupurile ale căror venituri sunt mărite primele vor fi cele mai favorizate. De exemplu, veniturile băneşti ale grupului A cresc înainte ca preţurile să crească, astfel încât membrii acestuia vor fi capabili să cumpere o cantitate proporţional mai mare de bunuri. Veniturile băneşti ale grupului B vor creşte mai târziu, când preţurile deja au crescut într-o măsură; totuşi grupul B va înregistra un progres în ce priveşte cantitatea de bunuri achiziţionate. Între timp, grupurile ale căror venituri băneşti nu au crescut se vor vedea obligate să plătească preţuri mai mari pentru bunurile pe care le cumpără, ceea ce înseamnă că vor avea un standard de viaţă mai scăzut decât înainte.

Putem clarifica mai bine procesul apelând la un exemplu numeric. Să presupunem că împărţim comunitatea în patru grupuri principale de producători: A, B, C, D, care beneficiază de pe urma inflaţiei în ordinea enumerării lor.

Atunci când veniturile băneşti ale grupului A au crescut deja cu 30%, preţurile bunurilor pe care le cumpără nu au crescut deloc. Atunci când veniturile băneşti ale grupului B cresc cu 20%, preţurile au crescut deja, în medie, cu 10%. Când veniturile băneşti ale grupului C au crescut cu 10%, preţurile vor fi crescut deja cam cu 15%. Este posibil ca preţurile să atingă o creştere de 20% într-un moment în care veniturile grupului D nu au crescut deloc. Cu alte cuvinte, câştigurile primelor grupuri de producători datorate salariilor sau preţurilor sporite în urma inflaţiei au loc pe seama pierderilor suferite (în calitate de consumatori) de către ultimele grupuri de producători.

Se poate ca, dacă se stabilizează situaţia, după câţiva ani rezultatul să fie o creştere medie de, să zicem, 25% a veniturilor băneşti şi o creştere tot de 25% a preţurilor, ambele creşteri fiind distribuite în toate grupurile. Dar asta nu va anula câştigurile şi pierderile înregistrate în perioada de tranziţie. Grupul D, de exemplu, chiar dacă veniturile sale şi preţurile practicate pentru propriile produse au crescut cu cel puţin 25%, nu va putea cumpăra mai multe bunuri decât înainte de declanşarea inflaţiei. Nu vor fi niciodată compensate pierderile suferite în perioada în care veniturile şi preţurile produselor sale nu crescuseră deloc, deşi în acelaşi timp acest grup trebuia să plătească cu 30% mai mult pentru cumpărarea bunurilor

şi serviciilor oferite de celelalte grupuri de producători din comunitate - A, B şi C.

3

Astfel analiza inflaţiei devine un nou argument în susţinerea tezei acestei lucrări. Într-adevăr, ea ar putea favoriza anumite grupuri o perioadă scurtă de timp, dar numai afectându-i pe ceilalţi. Iar pe termen lung are consecinţe dezastruoase asupra întregii comunităţi. Chiar şi o inflaţie relativ blândă distorsionează structura producţiei. Atunci când inflaţia intră în colaps sau i se pune stavilă, investiţiile, greşit direcţionate, în mijloace de producţie - în orice formă ar fi fost făcute: maşini, fabrici sau clădiri de birouri -, nu pot să aducă venituri adecvate şi îşi pierd o mare parte din valoarea iniţială.

Nu este posibilă frânarea inflaţiei pe căi blânde şi, în acest fel, prevenirea unei depresiuni ulterioare în economie. O dată ce s-a declanşat, inflaţia este greu de oprit, mai ales într-un punct pe care ţi l-ai ales dinainte, sau în momentul în care preţurile au atins un nivel dinainte stabilit; căci şi forţele economice şi cele politice sunt scăpate de sub control. Nu poţi să spui că o creştere a preţurilor de 25% prin inflaţie e o idee bună fără să spună altcineva că e de două mai bine să fie o creştere de 50% şi ca altul să spună că e de patru ori mai bine ca această creştere să fie de 100%. Grupurile care exercită presiune politică pentru că beneficiază de pe urma inflaţiei vor insista ca aceasta să continue să se manifeste.

Apoi, este imposibil controlul valorii banilor în condiţii de inflaţie. Pentru că, după cum am văzut, cauzalitatea nu este una mecanică. De exemplu, nu poţi spune că o creştere cu 100% a cantităţii de bani va duce la o scădere cu 50% a valorii unitare a monedei. Valoarea monedei, după cum am văzut, depinde şi de evaluarea subiectivă a acesteia, evaluare făcută de fiecare deţinător. Iar aceste evaluări nu depind doar de cantitatea de bani de care dispune fiecare. Depind şi de *calitatea* banilor. În timp de război, valoarea unităţii monetare a fiecărei naţiuni, nu cea exprimată în aur, va scădea în comparaţie cu moneda naţiunilor învingătoare şi va creşte în comparaţie cu moneda naţiunilor învinse, indiferent care ar fi modificările ofertei de bani.

Valoarea pe care o atribuie oamenii în prezent unei monede depinde de estimările lor privind cantitatea disponibilă în *viitor* din această monedă. Şi, aşa cum se întâmplă şi cu bunurile de consum în cazul schimburilor speculative,

evaluarea individuală a banilor este afectată nu numai de ceea ce crede *fiecare* în parte în legătură cu valoarea banilor, dar şi de modul în care consideră că *ceilalți* vor percepe, individual, această valoare.

Toate acestea explică de ce, o dată instaurată hiperinflația, valoarea unității monetare scade într-un ritm mai rapid decât cel în care creşte sau poate fi crescută oferta de bani. Când se atinge acest stadiu, dezastrul este aproape total şi se instalează o bancrută generală.

4

Şi totuşi, ardoarea cu care este recomandată inflația nu dispare niciodată. Se pare că nici o țară nu e capabilă să învețe din experiența altor țări şi nici o generație nu învață de la înaintaşi. Fiecare țară şi fiecare generație aleargă după acelaşi miraj. Toți muşcă din acelaşi fruct al Mării Moarte, care, o dată ajuns în gură, se transformă în cenuşă şi praf.

Căci este în natura inflației să dea naştere la iluzii.

Astăzi, cel mai puternic argument adus în favoarea inflației este că „face industria să funcționeze", că ne va salva de pierderile produse de stagnarea economică şi că va duce la „eradicarea şomajului". Acest argument are la origine eroarea de a confunda banii cu bogăția reală. Se presupune că se naşte o nouă „putere de cumpărare", şi că efectele acestei puteri de cumpărare se vor propaga în cercuri din ce în ce mai largi, asemenea undelor apei unui lac în care ai aruncat o piatră.

Oricum, puterea reală de cumpărare a unor bunuri este, după cum am văzut, formată din alte bunuri. Nu poate fi sporită doar tipărind bani, care nu sunt altceva decât bucăți de hârtie. Ceea ce se întâmplă, în esență, într-o economie bazată pe schimb este că produsele lui A sunt schimbate contra produselor lui B*.

De fapt, inflația modifică relația dintre prețuri şi costuri.

Cea mai importantă modificare pe care ar trebui s-o determine inflația este creşterea prețurilor bunurilor de consum în concordanță cu salariile, determinând

* *Cf. John Stuart Mill, „Principles of Political Economy" (vol. 3, cap. 14, par. 2); Alfred Marshall, „Principles of Economics" (vol. VI, cap. XIII, sec. 10); Benjamin M. Anderson, „A Refutation of Keynes' Attack on the Doctrine that Aggregate Supply Creates Aggregate Demand", apărută in Financing American Prosperity, la un simpozion pe teme economice. Cf. şi lucrării editate de autorul prezentei cărți: „The Critics of Keynesian Economics" (New Rochelle, N.Y.: Arlington House, 1960).*

astfel înregistrarea de profituri şi încurajând reluarea producţiei în punctele în care există resurse reale, pe calea restabilirii unei relaţii funcţionale între preţuri şi costuri.

Este evident că aceasta se poate realiza mai clar şi mai onest printr-o reducere a salariilor nefuncţionale. Dar susţinătorii inflaţiei consideră că această măsură este imposibilă din punct de vedere politic. Uneori aceştia merg şi mai departe, afirmând că orice propuneri de a reduce salariile în scopul reducerii şomajului constituie măsuri îndreptate împotriva forţei de muncă. Dar, de fapt, ceea ce propun ei nu este altceva decât înşelarea lucrătorilor prin reducerea salariului *real* (salariul măsurat în putere de cumpărare) printr-o creştere a preţurilor.

Ei uită că lucrătorii înşişi s-au emancipat, că marile sindicate angajează economişti care se pricep la indici, rate de creştere sau scădere şi că deci lucrătorii nu pot fi înşelaţi. Prin urmare, în ziua de azi, această politică nu-şi poate atinge nici ţelurile politice, nici pe cele economice. Pentru că tocmai sindicatele cele mai puternice, ale căror niveluri de salarizare probabil că ar trebui corectate, vor cere ca orice creştere a costului vieţii să fie cel puţin compensată printr-o creştere corespunzătoare a salariilor. Aceste relaţii nefuncţionale între principalele salarii şi preţuri se vor menţine în cazul în care sindicatelor li se dă câştig de cauză. De fapt, structura salariilor poate deveni mult mai distorsionată, pentru că marea masă a muncitorilor neorganizaţi în sindicate, ale căror salarii erau mici chiar şi înainte de apariţia inflaţiei (şi care este posibil să fi fost reduse continuu datorită exclusivismului sindicatelor), vor continua să sufere şi în timpul perioadei de tranziţie datorită creşterii preţurilor.

5

Pe scurt, cei care susţin inflaţia, utilizând argumente mai sofisticate, nu adoptă o poziţie morală. Nu-şi formulează punctele de vedere cu o sinceritate totală şi sfârşesc prin a se minţi chiar şi pe ei înşişi. Vorbesc despre banii de hârtie, ca şi inflaţioniştii mai naivi, de parcă aceştia ar fi o formă de bogăţie care poate fi creată după bunul plac doar tipărind bani. Ei discută cu seriozitate chiar problema unui „multiplicator", prin intermediul căruia fiecare dolar tipărit şi cheltuit de guvern devine ca prin minune echivalentul mai multor dolari adăugaţi bogăţiei ţării.

Pe scurt, ei distrag atât atenţia opiniei publice, cât şi pe a lor de la cauzele reale

ale oricărei depresiuni existente. Pentru că, în cea mai mare parte, cauzele reale ale depresiunilor sunt ajustările eronate ale structurii cost-preţ: ajustări eronate între salarii şi preţuri, între preţurile materiilor prime şi ale produselor finite sau între diferite preţuri sau între diferite salarii. La un moment dat, aceste ajustări eronate au eliminat stimulentele pentru producţie, sau au împiedicat continuarea producţiei, iar depresiunea se întinde datorită interdependenţei organice a economiei bazate pe schimb. Situaţia producţiei şi cea a şomajului nu se pot îmbunătăţi până când nu se corectează aceste erori.

Este adevărat că uneori inflaţia le poate corecta, dar aceasta este o metodă periculoasă. Realizează corecţiile folosind iluziile, nu pe căi cinstite şi deschise. Inflaţia pune un văl de iluzii asupra tuturor proceselor economice. Induce în eroare aproape pe toată lumea, inclusiv pe cei care suferă de pe urma ei. Suntem obişnuiţi să ne măsurăm veniturile şi bogăţia în bani. Obiceiul mintal este atât de înstăpânit încât chiar şi economiştii şi statisticienii mai cad în capcană. Nu este uşor întotdeauna să percepi relaţiile stabilite, exprimate în bunuri şi bogăţie reale. Care din noi nu se simte mai mândru şi mai bogat când i se spune că venitul nostru naţional s-a dublat (în bani, bineînţeles) faţă de o perioadă anterioară în care nu exista inflaţie? Chiar şi funcţionarul care înainte avea un salariu de 75 $ pe săptămână şi acum are salariul de 125 $ pe săptămână crede că, într-un fel, o duce mai bine, deşi costul vieţii a crescut de două ori între timp. Nu ignoră creşterea costului vieţii. Dar nici nu este la fel de conştient de situaţia sa reală cum ar fi fost dacă nu s-ar fi schimbat costul vieţii, în schimb i-ar fi scăzut salariul astfel încât să aibă o putere de cumpărare egală cu cea pe care o are acum, când, deşi salariul său a crescut, preţurile au crescut şi mai mult. Inflaţia este autosugestia, hipnoza, anestezia care i-a amorţit durerea operaţiei. Inflaţia este opiu pentru popor.

6

Exact asta este funcţia ei politică. Se apelează la inflaţie tocmai pentru că ea dă naştere atâtor confuzii şi de aceea este atât de utilizată de guvernele moderne, adepte ale „economiei planificate“. Am văzut în capitolul patru că părerea potrivit căreia lucrările publice creează locuri de muncă este falsă. Am văzut că dacă banii provin din impozite, atunci pentru fiecare dolar pe care-l cheltuie guvernul pentru

lucrările publice, contribuabilul cheltuie cu un dolar mai puţin pentru satisfacerea propriilor nevoi şi fiecare loc de muncă creat de guvern în sectorul public duce la dispariţia unui loc de muncă din sectorul particular.

Dar să presupunem că fondurile pentru lucrările publice nu provin din impozite. Să presupunem că ele provin din finanţarea deficitului bugetar prin împrumuturi publice sau prin tipărirea de bani. Atunci procesele pe care tocmai le-am descris par să nu aibă loc. Lucrările publice par să fie create printr-o „nouă" putere de cumpărare. Căci nu se poate spune că a fost diminuată puterea de cumpărare a contribuabililor. Deocamdată se pare că naţiunea a căpătat ceva fără să dea nimic în schimb. Acum însă, folosind concluziile din lecţia noastră, să studiem consecinţele pe termen mai lung. Într-o bună zi împrumutul trebuie înapoiat. Guvernul nu poate face datorii la nesfârşit, pentru că dacă încearcă asta, va da faliment. Aşa cum spunea Adam Smith în 1776:

> „Când datoriile naţiunii s-au acumulat până au atins un anumit nivel, cred că cu greu acestea pot fi plătite în totalitate. Ori de câte ori s-a produs eliberarea veniturilor din investiţiile publice, aceasta a fost cauzată de un faliment; acesta a fost întotdeauna real, deşi doar uneori declarat, iar plăţile au fost frecvent formale".

În momentul în care guvernul trebuie să plătească datoria făcută pentru finanţarea lucrărilor publice, este necesar să obţină venituri, din impozite şi taxe, mai mari decât cheltuielile. Deci în această perioadă distruge mai multe locuri de muncă decât creează. Surplusul de impozite percepute nu numai că reduce puterea de cumpărare, dar distruge şi stimulentele pentru producţie şi, astfel, şi întreaga bogăţie, şi venitul ţării.

Singura cale de a evita această concluzie ar fi să presupunem (aşa cum bineînţeles că o fac susţinătorii ideii cheltuielilor publice) că politicienii care se află la putere vor cheltui numai în acele perioade care altfel ar fi fost afectate de depresiune, sau „deflaţioniste", şi vor plăti prompt datoriile în perioadele care altfel ar fi cunoscut un „boom", sau inflaţioniste. Aceasta este desigur un basm şi, din nefericire, politicienii aflaţi la putere nu s-au comportat astfel niciodată. Mai mult, previziunea economică este atât de precară, iar presiunile politice care acţionează sunt de o astfel de natură, încât este puţin probabil ca guvernele să acţioneze

astfel vreodată. Cheltuielile care determină un deficit bugetar, o dată începute, creează interese puternice, care cer perpetuarea acestui deficit în orice condiții.

Dacă nu se încearcă plata reală a datoriei acumulate şi se apelează, în schimb, la inflație, atunci rezultatele sunt cele pe care le-am descris deja. Pentru că țara, pe ansamblu, nu poate obține nimic pentru care să nu plătească. Inflația însăşi este o formă de impozitare. Este, probabil, cea mai rea formă posibilă, care, de obicei, îi afectează cel mai puternic pe cei care au cea mai scăzută capacitate de plată. Presupunând că inflația afectează la fel pe toată lumea (ceea ce nu e niciodată adevărat, după cum am văzut), se poate afirma că aceasta este similară cu perceperea unui impozit pe circulația mărfurilor, constant procentual, pentru toate bunurile, fie acestea lapte, pâine, diamante sau blănuri. Sau poate fi considerată echivalentul unui impozit (procentual constant) aplicat fără excepție asupra tuturor veniturilor. Este un impozit care este impus nu numai asupra cheltuielilor fiecărui individ, dar şi asupra economiilor şi asigurării sale de viață. Este, de fapt, o impozitare egală a capitalului, în care săracul plăteşte un procent la fel de mare ca şi bogatul.

Dar lucrurile stau, de fapt, mult mai prost, pentru că, după cum am văzut, inflația nu afectează la fel pe toată lumea. De obicei, cei săraci sunt impozitați mai sever, în termeni procentuali, decât cei bogați, pentru că ei nu dispun de aceleaşi mijloace de a se proteja prin intermediul achiziționării de capital real. Inflația e un fel de impozit care a scăpat de sub controlul autorităților. Îi afectează pe toți. Rata impozitului impusă de inflație nu este fixă: nu poate fi calculată anticipat. Ştim cât este azi; nu putem şti cât va fi mâine; iar mâine nu vom şti cât va fi poimâine.

Ca orice alt impozit, inflația determină pe fiecare individ şi pe fiecare om de afaceri să adopte o anumită politică. Descurajează economisirea şi chibzuința. Încurajează cheltuielile, jocurile de noroc, risipa de tot felul. Inflația face ca adesea să fie mai profitabile activitățile speculative decât producția. Distruge stabilitatea tuturor relațiilor economice. Nedreptățile pe care le face îi determină pe oameni să caute remedii disperate. Creează germenii fascismului şi comunismului. Îi face pe oameni să ceară control totalitar. Sfârşeşte, invariabil, în deziluzii şi colapsuri amare.

Capitolul XXIV

CRITICA ECONOMISIRII

Din timpuri imemoriale înţelepciunea proverbelor ne-a învăţat despre virtuţile economisirii şi ne-a avertizat care sunt consecinţele risipei. Înţelepciunea proverbelor a reflectat în fapt etica şi raţionamentele prudente ale omenirii. Dar au existat întotdeauna risipitori şi au existat şi teoreticieni care le-au justificat comportamentul.

Economiştii clasici au arătat că politica de economisire era atât în interesul indivizilor, cât şi în interesul naţiunii. Au arătat că cel care economiseşte raţional, făcându-şi rezerve pentru viitor, nu dăunează, ci ajută întreaga comunitate. Dar vechea virtute a chibzuinţei, ca şi susţinerea sa de către economiştii clasici, este din nou atacată, făcându-se apel la noi argumente, în timp ce la modă este doctrina opusă - care susţine că trebuie să cheltuieşti tot.

Ca să putem ilustra cât mai clar cu putinţă această problemă nu avem decât să începem cu exemplul clasic utilizat de Bastiat. Deci să ne imaginăm doi fraţi - unul risipitor, iar celălalt prudent -, fiecare din ei moştenind o sumă care le aduce un venit anual de 50 000 $. Nu vom lua în considerare impozitul pe venituri şi nu ne vom pune întrebarea dacă cei doi fraţi trebuie să muncească pentru a se

întreţine sau dacă vor da de pomană o parte însemnată a veniturilor lor, pentru că astfel de probleme sunt irelevante pentru ceea ce vrem noi să arătăm aici.

Deci Alvin, primul dintre fraţi, este mână-spartă. Cheltuieşte nu numai pentru că aşa e firea lui, ci din principiu. Este un discipol al lui Rodbertus, care a spus, la jumătatea secolului al XIX-lea: „capitaliştii trebuie să-şi cheltuie banii până la ultimul penny pe confort şi lux", pentru că dacă ei „se hotărăsc să economisească... bunurile de consum se acumulează şi o parte din muncitori nu vor avea de lucru"*. Alvin e mereu văzut în cluburi de noapte; dă bacşişuri grase; are o casă frumoasă, cu mulţi servitori; are câţiva şoferi, şi nu se zgârceşte la maşini; are cai de curse; are iaht; face călătorii; îşi „sufocă" soţia cu brăţări de diamante şi haine de blană; face cadouri scumpe şi inutile prietenilor săi.

Pentru a face toate astea trebuie să ia din capital. Şi ce-i cu asta? Dacă să economiseşti e un păcat, să cheltuieşti e o virtute şi, în orice caz, el nu face decât să repare răul pe care-l face zgârcitul său frate Benjamin.

Nu mai trebuie să spunem că Alvin este preferatul garderobierelor, al chelnerilor, al decoratorilor, al blănarilor, al bijutierilor, al localurilor de lux în general. Îl privesc ca pe un binefăcător. Este, desigur, evident pentru toată lumea faptul că el îmbunătăţeşte situaţia gradului de ocupare a forţei de muncă şi că aruncă cu bani.

În comparaţie cu el, fratele său Benjamin se bucură de mult mai puţină popularitate. Este foarte rar văzut la bijutier, la blănar sau în cluburi de noapte şi nu le spune chelnerilor pe nume. În timp ce Alvin nu cheltuieşte doar venitul anual de 50 000 $, dar mai ia şi din capital, Benjamin duce o viaţă mult mai modestă şi cheltuieşte cam 25 000 $. Oamenii care nu văd decât ceea ce le sare în ochi gândesc, desigur, că el creează mai puţin de jumătate din numărul locurilor de muncă pe care le creează Alvin şi că restul de 25 000 $ e ca şi când n-ar exista.

Dar să vedem ce face, de fapt, Benjamin cu ceilalţi 25 000 $. Nu-i strânge sub saltea, în sertare sau în seif. Fie îi depune la o bancă, fie îi investeşte. Dacă îi depune la o bancă, banca fie dă credite pentru capital de lucru, fie cumpără hârtii de valoare. Cu alte cuvinte, Benjamin îşi investeşte banii fie direct, fie indirect. Dar atunci când se investesc bani, aceştia sunt folosiţi pentru a cumpăra sau pentru a construi mijloace fixe - case sau sedii de birouri, fabrici, nave, camioane, ma-

* *Karl Rodbertus, „Overproduction and crises" (1850), p. 51.*

şini. Oricare din aceste proiecte pune în circulaţie aceeaşi cantitate de bani şi creează la fel de multe locuri de muncă, la fel ca şi în cazul în care o sumă egală cu cea investită ar fi fost cheltuită direct pentru consumul propriu.

„Economisirea", pe scurt, în lumea modernă, este doar o altă formă de a cheltui. Diferenţa este că, de obicei, banii sunt daţi altcuiva, care îi cheltuie cumpărând mijloace cu care să-şi dezvolte producţia. Deci, în privinţa locurilor de muncă, „economiile" şi cheltuielile făcute de Benjamin au acelaşi rezultat ca şi cheltuielile făcute de Alvin şi pun în circulaţie aceeaşi sumă de bani. Diferenţa este că locurile de muncă create de Alvin sunt evidente, dar trebuie să se facă un studiu mai amănunţit pentru a se vedea că şi economiile făcute de Benjamin au acelaşi efect ca şi cheltuielile necumpătate făcute de fratele său Alvin.

Trec câţiva ani. Alvin e falit. Nu mai e văzut în magazinele scumpe şi în localurile de noapte, iar cei cu care a fost generos, când vorbesc despre el, spun că e un prost. Alvin scrie scrisori de rugăminţi către Benjamin. Iar Benjamin, care continuă să cheltuiască la fel de puţin şi să economisească aceeaşi sumă, nu numai că acum creează mai multe locuri de muncă datorită faptului că veniturile sale, întrucât a investit, au crescut, dar şi pentru că prin investiţiile sale a contribuit la oferirea unor locuri de muncă mai bine plătite şi mai productive. Capitalul şi veniturile sale sunt mai mari. El a sporit capacitatea productivă a naţiunii; Alvin nu.

2

În ultimii ani au fost aduse atâtea critici economisirii încât nu le putem răspunde tuturor prin exemplul de mai sus al celor doi fraţi. Este necesară o discuţie mai amplă. Multe din aceste critici izvorăsc din confuzii atât de elementare încât pare incredibil să le întâlnim chiar şi în lucrări ale unor economişti de reputaţie mondială. Cuvântul *economisire,* de exemplu, este folosit uneori pentru a desemna *strângerea* banilor, iar alteori *investiţia,* fără să se facă nici o distincţie clară între cele două înţelesuri atribuite.

Simpla strângere a banilor, dacă se produce neraţional şi fără nici o motivaţie, este dăunătoare în mai toate situaţiile economice. Dar această păstrare a banilor în sensul unei blocări este extrem de rară. Ceva asemănător, dar care trebuie deosebit de aceasta, are loc adesea *după ce* începe declinul economic. Se reduc

atât cheltuielile pentru consum, cât şi investiţiile. Consumatorii nu mai cumpără atât de mult. Comportamentul lor se datorează, parţial, temerii că şi-ar putea pierde locurile de muncă şi doresc să-şi păstreze rezervele: cumpără mai puţin nu pentru că vor să consume mai puţin, ci pentru că vor să se asigure că, dacă-şi pierd slujbele, puterea lor de a consuma se va întinde pe o perioadă mai mare de timp.

Dar consumatorii cumpără mai puţin şi dintr-un alt motiv. Probabil că preţurile bunurilor de consum au scăzut şi le este teamă că vor scădea şi mai mult. Dacă amână momentul când vor face cheltuieli, cred că vor cumpăra mai multe produse cu aceiaşi bani. Ei nu vor să-şi investească disponibilităţile în bunuri a căror valoare scade, ci vor să le menţină sub formă de bani, a căror valoare speră să crească.

Aceleaşi considerente îi împiedică şi să investească. Şi-au pierdut încrederea în profitabilitatea afacerilor sau măcar speră că dacă mai aşteaptă câteva luni vor cumpăra acţiuni sau hârtii de valoare cu un preţ mai mic. Îi putem considera fie ca persoane ce refuză să deţină bunuri care pot scădea în valoare, fie ca persoane care consideră că, deţinând bani, acestora le creşte valoarea.

Acest refuz temporar nu-l putem denumi „economisire". Nu este cauzat de aceleaşi motive cu o economisire normală. Şi este o eroare şi mai mare să spunem că acest tip de „economisire" *cauzează* depresiunile economice. Din contră, este *consecinţa* depresiunilor.

Este adevărat că acest refuz de a cumpăra poate intensifica şi prelungi o depresiune. În momentele în care guvernul intervine în economie şi oamenii de afaceri nu ştiu care va fi următoarea mişcare a guvernului, se creează incertitudine. Nu se reinvestesc profiturile. Firmele şi indivizii îşi lasă banii în bancă. Îşi fac rezerve mai mari. Această păstrare a banilor în conturile de depozit poate apărea ca o cauză a încetinirii activităţii economice. Oricum, cauza reală este incertitudinea produsă de politica guvernului. Depozitele supradimensionate pe care le au firmele şi fiecare individ în parte, sunt doar o verigă din lanţul de consecinţe ale acestei incertitudini.

A da vina înregistrării unui declin în economie pe „economisirea excesivă" e ca şi cum ai considera că scăderea preţului merelor este determinată nu de o recoltă bogată, ci de oamenii care nu vor să plătească un preţ ridicat.

Dar o dată ce oamenii s-au hotărît să discrediteze o practică sau o instituţie,

orice argument, oricât ar fi de ilogic, este considerat destul de bun. Se spune că ramurile producătoare de bunuri de consum se dezvoltă bazându-se pe evoluţia care este de aşteptat să o înregistreze o anumită cerere şi că dacă oamenii aleg să economisească, ei vor înşela aşteptările şi vor declanşa o depresiune economică. Această aserţiune se bazează pe greşeala pe care am examinat-o deja - şi anume de a uita că ceea ce nu se cheltuieşte pe bunuri de consum şi se economiseşte se cheltuieşte pe mijloace fixe şi că „economisirea" nu înseamnă neapărat o reducere a cheltuielilor *totale*.

Singurul element adevărat al acestui model este că *orice* schimbare *bruscă* poate cauza dezechilibre. Dezechilibru s-ar produce dacă, dintr-o dată, consumatorii şi-ar orienta cererea spre un alt produs. Un dezechilibru şi mai mare s-ar produce dacă persoanele care obişnuiau să economisească îşi reorientează cererea de la mijloace de producţie la bunuri de consum.

Se mai ridică şi alte obiecţii economisirii. Se spune că este o prostie să economiseşti. Se ia în derâdere secolul al XIX- lea, presupunându-se că ar fi fost dominat de doctrina economisirii, economisire care pregătea o prăjitură din ce în ce mai mare, dar pe care oamenii nu mai ajungeau să o mănânce niciodată. Această imagine a procesului este, în sine, copilărească şi prostească. O putem şterge arătând imaginea mai realistă a ceea ce se întâmplă, de fapt.

Deci să ne imaginăm o naţiune care economiseşte anual cam 20% din tot ce produce în anul respectiv. Acest procentaj este cu mult mai mare decât economiile nete înregistrate în Statele Unite *, dar este o cifră rotundă cu care se poate opera uşor şi-i poate convinge şi pe cei care cred că „am economisit prea mult".

Acum, ca rezultat al acestei economisiri şi investiri anuale, producţia totală anuală a ţării va creşte în fiecare an. (Ca să izolăm problema, ignorăm acum eventualele boomuri, crahuri sau alte fluctuaţii.) Să spunem că această creştere anuală este de 2,5 puncte procentuale. (Lucrăm cu puncte procentuale şi nu cu procente compuse pentru a uşura calculul aritmetic.) Imaginea a ceea ce obţinem într-o perioadă de unsprezece ani ar arăta cam astfel - în indici:

* *Istoric, 20% ar reprezenta aproximativ suma* brută *din produsul intern brut alocat anual formării de capital (exclusiv echipamentele·consumatorului). Când se fac alocări şi pentru consumul de mijloace de producţie, economiile nete anuale se apropie de 12%. Cf. George Terborgh, „The Bogey of Economic Maturity" (1945). În 1977 investiţiile brute interne particulare au fost estimate oficial la 16% din produsul naţional brut.*

Anul	Producţia totală	Producţia de bunuri de consum	Producţia de mijloace de producţie
primul	100	80	20*
al doilea	102,5	82	20,5
al treilea	105	84	21
al patrulea	107,5	86	21,5
al cincilea	110	88	22
al şaselea	112,5	90	22,5
al şaptelea	115	92	23
al optulea	117,5	94	23,5
al nouălea	120	96	24
al zecelea	122,5	98	24,5
al unsprezecelea	125	100	25

* *Aceasta presupune că procesul de economisire şi cel de investire sunt deja în curs cu rate egale.*

Primul lucru care trebuie remarcat în acest tabel este că producţia totală creşte în fiecare an *datorită economisirilor,* fără de care nu ar fi crescut. (Desigur, ne putem imagina că îmbunătăţirile şi invenţiile aplicate *noilor* mijloace de producţie cu o valoare cel mult egală cu valoarea celor vechi pot creşte productivitatea naţională; această creştere va fi însă foarte mică, iar argumentul presupune ca *anterior* să se fi făcut investiţii suficient de mari în echipamentele existente.) Economisirea a fost folosită an după an pentru creşterea cantităţii sau calităţii maşinilor şi echipamentelor existente şi, astfel, pentru creşterea producţiei de bunuri la nivel naţional. Este adevărat că „prăjitura" devine din ce în ce mai mare în fiecare an. Este adevărat că anual nu se consumă *toată* „prăjitura". Dar nu există nici o piedică neraţională pusă cuiva. Pentru că, de fapt, se consumă o prăjitură din ce în ce mai mare; până când, la sfârşitul celor unsprezece ani (în exemplul nostru) doar prăjitura consumatorilor pe un an este egală cu suma prăjiturilor consumatorilor şi producătorilor din primul an. Mai mult, mijloacele de producţie, respectiv capacitatea de a produce bunuri sunt cu 25 de procente mai mari decât în primul an.

Să mai observăm şi alte aspecte. Faptul că 20% din venitul naţional se economiseşte în fiecare an nu provoacă daune industriei producătoare de bunuri de consum. Dacă producătorii din această ramură vând doar 80 de unităţi produse în primul an (şi preţurile nu ar creşte datorită nesatisfacerii cererii), aceştia nu vor fi atât de naivi încât să-şi bazeze planul de producţie pentru al doilea an pe presupunerea că în acest an vor vinde 100 de unităţi. Deci, cu alte cuvinte, industria bunurilor de consum reacţionează *chiar şi* la presupunerea că va continua tendinţa de economisire existentă. Doar o creştere neaşteptată, *bruscă* şi *substanţială* a economiilor o va dezechilibra şi o va lăsa cu bunuri nevândute.

Dar, după cum am văzut, acelaşi dezechilibru s-ar înregistra şi în industriile producătoare de mijloace de producţie dacă economiile ar *scădea* substanţial. Dacă banii care în trecut erau economisiţi ar fi cheltuiţi pentru achiziţionarea de bunuri de consum, nu ar creşte numărul locurilor de muncă, ci doar preţurile bunurilor de consum, concomitent cu reducerea preţurilor mijloacelor de producţie. Primul efect ar fi modificarea gradului de ocupare a forţei de muncă, în sensul *scăderii* temporare a nivelului acesteia ca urmare a scăderii cererii de mijloace de producţie. Iar efectul pe termen lung ar fi reducerea producţiei sub nivelul pe care, altfel, l-ar fi atins.

3

Inamicii economisirii nu şi-au epuizat încă argumentele. Ei încep prin a face o diferenţă, destul de corectă, între „economisire" şi „investire". Apoi încep să trateze subiectul ca şi cum acestea ar fi două variabile independente şi ca şi când ar fi o pură întâmplare faptul că sunt egale. Aceşti autori zugrăvesc o imagine stranie. De o parte sunt cei care continuă automat, prosteşte, să economisească; de cealaltă parte sunt „oportunităţile de investire" care sunt limitate ca număr şi care nu pot absorbi aceste economii. Din nefericire, vai, rezultatul este stagnarea. Singura soluţie, susţin ei, este ca guvernul să exproprieze aceste economii stupide şi dăunătoare şi să-şi inventeze proiecte proprii, chiar dacă acestea sunt piramide sau diguri care nu servesc nimănui, ca să folosească banii şi să ofere locuri de muncă.

În această imagine sunt atât de multe greşeli şi „soluţii" eronate, încât nu ne putem opri decât la câteva din ele. Economiile pot depăşi investiţiile numai prin

sumele pe care populaţia le *păstrează în numerar**. Astăzi, în societatea industrială modernă, puţine persoane adună monede sau bancnote ca să le ţină sub saltea. Chiar dacă s-ar întâmpla aşa, aceasta se reflectă imediat în planurile de producţie şi în nivelul preţurilor. Nu este un fenomen obişnuit şi nici unul cumulativ, căci, pe măsură ce mor aceşti excentrici, li se depistează averile de sub saltea. De fapt, suma totală a banilor stocaţi astfel este, probabil, nesemnificativă în activitatea economică totală.

Dacă se păstrează banii la bancă, băncile, după cum am văzut, îi împrumută şi îi investesc. Nu-şi pot permite să aibă fonduri nefolosite. Singurul lucru care i-ar face pe oameni să încerce să crească suma de bani în numerar pe care o deţin, iar băncile să păstreze fondurile în conturile proprii şi să piardă dobânzile pe care, altfel, le-ar putea încasa este teama fie că ar putea scădea preţurile, fie că riscul creditului este prea mare. Dar aceasta semnifică apariţia semnelor unei depresiuni, care este cauza şi nu efectul creării unor depozite de bani.

Deci făcând abstracţie de această cantitate neglijabilă de bani păstrată în numerar (şi, de altfel, chiar şi acest numerar aflat în depozit poate fi privit ca o „investiţie" directă, chiar în bani ca monede), echilibrul dintre economii şi investiţii se realizează în mod similar echilibrului cererii şi ofertei oricărui alt bun, pentru că putem defini economiile şi investiţiile ca fiind oferta şi cererea de capital nou. Şi aşa cum cererea şi oferta de bunuri sunt echilibrate prin intermediul preţurilor, la fel şi cererea şi oferta de capital sunt aduse la echilibru de rata dobânzii, care nu este altceva decât denumirea pe care o poartă preţul capitalului împrumutat. E un preţ ca oricare altul.

Toată această problemă a fost atât de încurcată în ultimii ani de teorii complicate şi sofisticate şi de politicile guvernamentale dezastruoase bazate pe acestea, încât te apucă disperarea în faţa imposibilităţii de a se reveni la normalitate şi la un bun simţ practic.

Există o teamă bolnăvicioasă, obsesivă, de rate „excesive" ale dobânzii. Se argumentează că pentru industrie nu este profitabil să contracteze credite pentru reutilare la rate mari ale dobânzii. Acest argument a fost atât de convingător încât

---

* *Multe din diferenţele de opinie dintre economişti cu privire la acest subiect provin din definiţiile diferite date aceloraşi termeni. Economisirea şi investirea pot avea definiţii identice şi deci să denumească acelaşi lucru. Eu prefer să consider economisirile ca acumulări de bani şi investiţiile ca acumulări de bunuri. Aceste definiţii corespund, în mare, cu modul în care se folosesc cuvintele respective, în vorbirea comună.*

toate guvernele au promovat, în ultimele decenii, politici artificiale ale „banilor ieftini". Îngrijorarea, în privinţa creşterii cererii de capital, a determinat însă scăparea din vedere a efectului pe care aceste politici îl au asupra ofertei de capital. Iată încă un exemplu privind urmările erorii de a avea în vedere efectele unei politici doar asupra unui grup şi de a uita efectele acesteia asupra unui alt grup.

Dacă rata dobânzii este ţinută la un nivel prea scăzut în comparaţie cu riscurile, se va înregistra o scădere - atât a economiilor, cât şi a acordării de împrumuturi. Susţinătorii banilor ieftini cred că procesul de economisire continuă automat, indiferent care ar fi rata dobânzii, pentru că bogaţii n-au altceva de făcut cu banii decât să-i ţină la bancă. Ne spun încontinuu care este nivelul minim de venituri personale la care oricine economiseşte o sumă minimă, indiferent care este rata dobânzii sau riscul la care se expune dacă o dă cu împrumut.

Adevărul este că, deşi volumul economiilor făcute de cei foarte bogaţi este, fără îndoială, mult mai puţin afectat de modificările ratei dobânzii decât volumul economiilor făcute de persoanele cu venituri medii, practic sunt afectate oarecum economiile tuturor. A afirma că volumul real al economiilor nu se va reduce ca urmare a unei reduceri substanţiale a ratei dobânzii este ca şi când s-ar spune că producţia totală de zahăr nu scade dacă scade preţul zahărului, pentru că producătorii eficienţi, care au costul de producţie scăzut, vor continua să producă la fel de mult. Acest argument nu îl ia în considerare pe cel care economiseşte cel mai puţin şi practic nici pe majoritatea celor care economisesc.

Efectul menţinerii arbitrare a ratei dobânzii la nivel scăzut este acelaşi pe care l-ar avea menţinerea scăzută, sub nivelul pieţei, a oricărui preţ: creşterea cererii şi reducerea ofertei de capital real şi apariţia unor distorsiuni economice. Este, fără îndoială, adevărat că o reducere artificială a ratei dobânzii încurajează cererea de credit. De fapt, tinde să încurajeze acele întreprinderi care nu-şi pot continua activitatea decât dacă speculează condiţiile create. Din punctul de vedere al ofertei, reducerea artificială a ratei dobânzii descurajează chibzuinţa normală, economisirea şi investirea, reduce acumularea de capital şi încetineşte, în fapt, creşterea productivităţii, creşterea economică şi progresul, a căror promovare o reclamă.

Dacă nu există economii reale, preţul banilor poate fi menţinut scăzut doar prin noi injecţii de bani, respectiv prin extinderea creditelor. Acestea pot crea iluzia

existenţei de capital nou, aşa cum, dacă pui apă în lapte, poate să ţi se pară că ai mai mult lapte. Dar este o politică ce duce la continuarea procesului inflaţionist. Este un proces periculos. Dacă inflaţia dispare sau continuă într-un ritm scăzut, atunci va creşte preţul banilor şi se va instaura o criză.

Mai rămâne să arătăm doar că, dacă injecţiile de bani sau extinderea creditelor bancare pot aduce, pentru perioada de timp imediat ulterioară, scăderea ratei dobânzii, continuarea utilizării acestui mecanism economic va conduce, în final, la *creşterea* ratei dobânzii. Şi asta pentru că injecţiile de bani tind să reducă puterea de cumpărare a banilor. Creditorii care împrumută bani îşi dau seama că banii pe care-i dau azi cu împrumut vor valora mai puţin peste un an, să zicem, când li se înapoiază. De aceea ei adaugă la rata normală a dobânzii o primă care să le compenseze această pierdere a puterii de cumpărare a banilor lor. Nivelul acestei prime depinde de inflaţie. Astfel, rata anuală a dobânzii la bonurile de tezaur britanice s-a ridicat la 14% în 1976; hârtiile de valoare emise de guvernul italian aveau o dobândă de 16% în 1977, iar rata rescontului la Banca Centrală din Chile a urcat la 75% în 1974. Pe scurt, politica banilor ieftini, în loc să prevină sau să atenueze fluctuaţiile din economie, nu face altceva decât să le accentueze.

Dacă nu se fac eforturi de modificare a preţului banilor prin intermediul politicilor guvernamentale inflaţioniste, economiile sporite îşi creează propria cerere prin scăderea naturală a ratei dobânzii. Dar rate scăzute ale dobânzilor înseamnă şi că mai multe întreprinderi îşi pot permite să se împrumute pentru că profiturile pe care le-ar obţine în urma reutilării, modernizării par să depăşească preţul pe care trebuie să-l plătească pentru fondurile împrumutate.

4

Am ajuns la ultima eroare legată de economii pe care doresc s-o înlătur. Aceasta este presupunerea, care se face adesea, că există o limită fixă a capitalului care poate fi absorbit sau chiar că a fost atinsă limita până la care se poate dezvolta capitalul. Este incredibil că oamenii pot crede aşa ceva, ca să nu mai vorbim de economişti. Aproape toată bogăţia lumii moderne, aproape tot ceea ce o deosebeşte de lumea preindustrială a secolului al XVII-lea, este formată din capitalul său acumulat.

Acest capital este constituit în parte dintr-o multitudine de lucruri, care pot fi

denumite bunuri de consum de folosință îndelungată - automobile, frigidere, mobilă, școli, colegii, biserici, biblioteci, spitale și, mai ales, case particulare. Niciodată în istoria lumii acestea n-au fost suficiente. Chiar dacă din punct de vedere numeric ar fi destule case, sunt de dorit îmbunătățiri *calitative*, îmbunătățiri care sunt nelimitate.

A doua parte a capitalului este ceea ce putem numi capital productiv. Această parte este constituită din uneltele de producție, incluzând aici orice - de la cea mai grosolană toporișcă, cuțit sau plug până la cea mai modernă mașină-unealtă, cel mai mare generator electric sau cea mai bine echipată fabrică. Și aici, cantitativ, dar mai ales calitativ, nu există o limită a dezvoltării posibile și dezirabile. Nu poate exista „surplus" de capital până când chiar și cea mai înapoiată țară nu este la fel de bine echipată din punct de vedere tehnologic ca și cea mai dezvoltată; până când cea mai ineficientă fabrică din America nu este adusă la nivelul celei mai bine utilate și până când cele mai moderne unelte de producție nu au atins un punct final al ingeniozității umane. Atât timp cât aceste condiții nu sunt îndeplinite, există spațiu practic nelimitat pentru mai mult capital.

Dar cum poate fi „absorbit" capitalul suplimentar? De unde „se plătește"? Dacă este economisit, se va absorbi singur și se va plăti singur. Pentru că producătorii investesc în noi mijloace fixe - adică ei cumpără unelte mai bune, mai noi și mai ingenioase -, acestea *reducând costul de producție.*

Acestea fie participă la crearea de bunuri pe care mâna omului nu le-ar putea crea în absența mașinilor (iar printre acestea se numără cărțile, mașinile de scris, automobilele, locomotivele, podurile suspendate), fie reduc costul *unitar* de producție. Și nu se poate stabili nici o limită măsurii în care se poate reduce costul de producție - până în momentul în care toate costurile de producție devin zero -, nu se poate stabili o limită a capacității de absorbție a capitalului nou.

Reducerea continuă a costurilor unitare de producție prin mărirea capitalului determină cel puțin unul dintre următoarele efecte, mai probabil însă ambele: reduce costul bunurilor de consum și crește salariile muncitorilor care folosesc noul echipament întrucât le crește puterea productivă. Astfel o nouă instalație aduce beneficii atât celor care o folosesc în procesul de producție, cât și masei mari de consumatori. În ceea ce îi privește pe consumatori, putem spune fie că datorită echipamentului oferta de bunuri este mai mare, prețul acestora fiind mai scăzut, fie că le crește puterea de cumpărare. În ceea ce îi privește pe muncitorii

care utilizează noile echipamente, acestea contribuie la creşterea salariilor lor reale, pe două căi, deoarece provoacă şi creşterea salariilor nominale. Un exemplu tipic este industria automobilului. Industria americană de automobile oferă cele mai mari salarii din lume, şi chiar printre cele mai mari din America. Totuşi (până în 1960) producătorii americani de automobile îşi puteau vinde produsele la cel mai mic preţ din lume, şi asta deoarece costul lor unitar era mai scăzut. Secretul era că în realizarea automobilelor americane capitalul utilizat per lucrător şi per maşină era mai mare decât oriunde în lume.

Şi totuşi, există persoane care cred că s-a atins punctul final al acestui proces*, dar şi altele care consideră că, dacă încă nu s-a atins, este totuşi o prostie din partea lumii să continue să economisească şi să-şi crească capitalul.

După ce am efectuat aceste analize, n-ar trebui să ne fie greu să ne dăm seama cine greşeşte de fapt.

(Este adevărat că SUA şi-a pierdut locul de lider în economia mondială în ultimii ani, dar asta s-a întâmplat din cauza politicii anticapitaliste promovate de guvern şi nu datorită „maturităţii economice".)

* *Date statistice care infirmă această afirmaţie sunt cuprinse în cartea lui George Terborgh „The Bogey of Economic Maturity" (1945). „Stagnaţioniştii" pe care i-a combătut dr. Terborgh au fost urmaţi de adepţii lui Galbraith, care au o doctrină similară.*

Capitolul XXV

REFORMULAREA LECŢIEI

Ştiinţa economică, după cum am constatat în repetate rânduri, este o ştiinţă care identifică consecinţe *secundare*. Tot ea identifică şi consecinţele *generale*. Este ştiinţa care identifică efectele unei politici propuse sau existente nu numai asupra anumitor interese *particulare*, pe *termen scurt*, ci asupra interesului *general*, pe *termen lung*.

Aceasta este ideea căreia i s-a acordat o atenţie specială în lucrarea de faţă. La început i-am schiţat structura, apoi i-am adăugat substanţă printr-o suită de aplicaţii practice.

Exemplele studiate au ilustrat însă şi aspecte ale altor principii pe care trebuie să se bazeze politica şi analiza economică; este momentul să formulăm aceste idei în mod clar şi explicit.

Afirmaţia că ştiinţa economică identifică consecinţe trebuie înţeleasă în sensul că ne dăm seama că, asemenea logicii şi matematicii, aceasta este o ştiinţă care identifică *implicaţii* inevitabile.

Putem ilustra această idee cu ajutorul unei ecuaţii algebrice elementare. Să spunem că dacă x=5 atunci x+y=12. „Soluţia" acestei ecuaţii este y=7; dar soluţia este atât de precisă pentru că, de fapt, ecuaţia *ne spune* că y=7. Nu este însă o

afirmaţie explicită, ci una implicită. Acelaşi lucru se poate spune şi despre multe dintre cele mai complicate ecuaţii matematice: *răspunsul este inclus în însăşi formularea problemei.* Evident, ecuaţia trebuie rezolvată, iar rezultatul poate constitui o surpriză pentru cercetător. Ar putea crede că a descoperit ceva absolut nou - emoţia seamănă cu cea încercată de un observator al cerului, când o planetă nouă intră în câmpul său vizual. Sentimentul că a descoperit ceva nou ar putea fi justificat de consecinţele practice sau teoretice ale răspunsului găsit. Totuşi, răspunsul era deja inclus în enunţul problemei, chiar dacă acest lucru nu a fost observat din primul moment. În acest sens trebuie spus că matematica a statuat faptul că implicaţiile necesare nu sunt neapărat şi evidente.

Toate aceste afirmaţii sunt valabile şi pentru ştiinţa economică. Din acest punct de vedere ştiinţele economice pot fi comparate cu ingineria. Când un inginer se confruntă cu o problemă, trebuie să determine întâi care sunt factorii de a căror influenţă trebuie să ţină seama. Dacă proiectează un pod care urmează să unească două puncte, trebuie să cunoască întâi distanţa dintre cele două puncte, topografia, încărcătura maximă pe care va trebui s-o suporte podul, coeficientul de rezistenţă la întindere şi compresiune al oţelului sau al materialului din care se construieşte podul, ca şi presiunile şi eforturile la care va fi probabil supus. O mare parte din aceste studii preliminare au fost făcute de alţii înainte. Predecesorii săi au elaborat ecuaţii matematice, cu ajutorul cărora, cunoscând rezistenţa materialelor şi solicitările la care vor fi supuse, se pot determina dimensiunile, forma, numărul şi structura pilonilor, grinzilor şi cablurilor.

La fel, un economist căruia i s-a cerut să rezolve o problemă practică trebuie să cunoască datele esenţiale ale problemei şi consecinţele logice ce decurg din aceste date. În ştiinţa economică, latura deductivă este la fel de importantă ca şi faptele pe care ea se sprijină. Această idee este bine formulată într-o afirmaţie a lui Santayana privind logica (şi care nu este mai puţin adevărată în ce priveşte matematica), respectiv că aceasta „deceleează radiaţiile adevărului", astfel încât „atunci când se poate stabili că un segment al unui sistem logic descrie un fapt, întregul sistem este luminat de razele adevărului"*.

Puţini înţeleg implicaţiile care decurg în mod necesar din afirmaţiile cu caracter economic pe care le fac. Când spun că pentru salvarea economiei trebuie ridicat

* *George Santayana, „The Realm of Truth" (1938), p. 16.*

nivelul creditelor, este ca şi când ar afirma că pentru salvarea economică trebuie crescut nivelul de îndatorare: acestea sunt definiţii ale aceleiaşi realităţi, dar văzute din unghiuri opuse. Când se afirmă că o cale spre prosperitatea naţională este creşterea preţurilor practicate de fermieri este ca şi când ai spune că pentru a creşte prosperitatea este necesară creşterea preţurilor hranei pentru muncitorii din oraşe.

Când se afirmă că pentru îmbogăţirea naţiunii trebuie plătite subvenţii guvernamentale, de fapt se afirmă că pentru îmbogăţirea naţiunii trebuie crescute taxele. Când obiectivul principal îl constituie creşterea exporturilor, majoritatea nu înţelege că scopul final este, de fapt, creşterea importurilor. Afirmaţia că relansarea economică se poate realiza prin creşterea salariilor este o altă modalitate de a spune că relansarea economică se face prin creşterea costurilor de producţie.

Faptul că fiecare din aceste afirmaţii, ca şi o monedă, are un revers, sau faptul că afirmaţia echivalentă, sau cealaltă denumire a remediului, este mult mai puţin atrăgătoare, nu înseamnă în mod necesar că propunerea iniţială era absurdă, indiferent de contextul în care a fost formulată.

Pot exista situaţii în care o creştere a datoriei este o problemă minoră în comparaţie cu câştigurile realizate prin împrumutul de fonduri, în care este inevitabilă o subvenţie pentru atingerea unui obiectiv militar, sau în care o industrie îşi poate permite o creştere a costurilor ş.a.m.d. Trebuie însă să ne asigurăm că au fost luate în considerare ambele faţete, că au fost studiate toate implicaţiile unei propuneri. Iar asta se întâmplă arareori.

2

Din analiza exemplelor noastre rezultă şi o concluzie. Atunci când studiem efectele diferitelor propuneri, nu numai pentru anumite grupuri şi pe termen scurt, ci pentru toate grupurile şi pe termen lung, concluziile corespund, de obicei, cu cele impuse de bunul simţ. Unei persoane nefamiliarizate cu literatura economică semidoctă care prevalează astăzi nu-i va veni ideea să susţină că este bine să avem ferestre sparte şi oraşe distruse; că promovarea proiectelor publice inutile înseamnă şi altceva decât o risipă; că este periculos să laşi cohorte de oameni să cerşească de lucru; că maşinile care produc bogăţie şi economisesc forţa de

muncă trebuie urîte; că obstrucţionarea producţiei şi a consumului liber cresc bogăţia naţiunii; că o naţiune se îmbogăţeşte forţând alte naţiuni să îi cumpere produsele la un preţ mai mic decât costul lor de producţie; că a economisi este o prostie sau un lucru rău şi că risipa aduce prosperitate.

„Ceea ce reprezintă prudenţă în comportamentul fiecărei familii", a spus Adam Smith, replicând cu un bun simţ extraordinar sofiştilor din vremea lui, „poate cu greu să fie numită o nebunie în comportamentul unei naţiuni." Dar din ce în ce mai puţine persoane se pierd în complicaţii. Aceşti oameni nu-şi reexaminează gândirea nici măcar atunci când ajung la concluzii care sunt evident absurde.

Cititorul, în funcţie de părerile sale, poate accepta sau nu aforismul lui Bacon că „Puţină filozofie înclină mintea omului spre ateism, dar adâncirea ideilor filozofice îl duce la îmbrăţişarea religiei". În orice caz, o cunoaştere redusă a ştiinţelor economice poate conduce cu uşurinţă la concluziile paradoxale pe care le-am analizat, în timp ce cunoaşterea aprofundată a ştiinţelor economice îi readuce omului bunul-simţ. Căci profunzimea ştiinţei economice constă în căutarea tuturor consecinţelor unei politici şi nu în luarea în considerare numai a acelor consecinţe care sunt evidente la prima vedere.

3

De asemenea, de-a lungul studiului nostru ne-am redescoperit un vechi prieten. Acesta este Omul Uitat al lui William Graham Sumner. Cititorul îşi aminteşte, poate, că în eseul lui Sumner, care a apărut în 1883:

> „Imediat ce A observă ceva ce i se pare greşit, şi care-l afectează pe X, A vorbeşte cu B, şi A şi B propun adoptarea unei legi care să repare răul şi să-l ajute pe X. Legea lor va prescrie, de regulă, ce trebuie să facă C pentru a-l ajuta pe X sau, în cel mai bun caz, ce vor trebui să facă A, B şi C pentru a-l ajuta pe X.
>
> ...Ceea ce vreau să fac este să mă ocup de C... Îl numesc Omul Uitat. Este cel la care nu se gândeşte nimeni niciodată. El este victima reformatorului, a speculantului social şi a filantropului şi sper să vă demonstrez că el merită atenţia voastră atât pentru caracterul său, cât şi pentru nenumăratele poveri pe care trebuie să le ducă".

Este o ironie a istoriei că atunci când această expresie, Omul Uitat, a fost readusă în atenție în anii '30 i s-a aplicat nu lui C, ci lui X; și C, căruia i se cerea să sprijine și mai mulți X, era din ce în ce mai uitat. C este Omul Uitat, care trebuie întotdeauna să aline „suferința" politicienilor plătind pentru generozitatea lor.

4

Trecerea în revistă a concluziilor noastre nu ar fi completă dacă, înainte de a le epuiza, n-am observa că eroarea fundamentală de care ne-am ocupat apare sistematic. Reprezintă, de fapt, un rezultat aproape inevitabil al diviziunii muncii.

Într-o comunitate primitivă înainte de apariția diviziunii muncii, un om muncește doar pentru sine sau pentru familia sa. El consumă ceea ce produce. Există o conexiune directă și imediată între ceea ce produce și satisfacțiile sale.

Dar când s-a instaurat o diviziune a muncii, această conexiune încetează să mai existe. Eu nu produc toate bunurile pe care le consum, ci poate doar unul din ele.

Cu venitul pe care îl obțin din producerea acestui bun, sau din prestarea acestui serviciu, le cumpăr pe toate celelalte care-mi sunt necesare. Doresc ca prețul tuturor produselor pe care le cumpăr să fie mic, dar este în interesul meu ca prețul produselor mele să fie cât mai mare. De aceea, doresc să constat o abundență a tuturor celorlalte produse și este în interesul meu ca oferta pentru bunul pe care îl produc eu să fie cât mai redusă pe piață. Cu cât este mai redusă oferta pentru produsul meu, în comparație cu celelalte, cu atât voi obține un venit mai mare.

Asta nu înseamnă că eu îmi voi reduce eforturile sau producția. De fapt, dacă eu sunt doar unul dintre mulții producători și furnizori ai acelui bun sau serviciu, în condițiile existenței concurenței libere, această reducere nu mă avantajează. Din contră, dacă sunt cultivator de grâu, să zicem, vreau ca recolta mea să fie cât mai mare. Dar dacă mă preocupă doar bunăstarea mea materială și nu am nici un scrupul, doresc ca producția tuturor celorlalți cultivatori de grâu să fie *cât mai mică;* pentru că eu doresc o lipsă de grâu (și de orice alt produs care ar putea să-l înlocuiască) astfel încât recolta mea să fixeze prețul cel mai înalt posibil.

În mod obișnuit aceste sentimente egoiste nu au nici o influență asupra producției de grâu. Oriunde există concurență, fiecare producător este forțat, de

fapt, să depună cele mai mari eforturi pentru a obţine cea mai mare producţie de grâu posibilă pe terenul său. Astfel interesul propriu (care, din fericire sau din păcate, este mai puternic decât altruismul) este pus în slujba obţinerii producţiei maxime.

În cazul în care cultivatorii de grâu sau orice alt grup de producători este posibil să se unească pentru a elimina concurenţa, şi dacă guvernul permite sau încurajează o astfel de tendinţă, atunci se schimbă situaţia. Cultivatorii de grâu pot fi capabili să convingă guvernul - sau, mai bine, o organizaţie mondială - să îi oblige pe toţi cultivatorii să reducă proporţional suprafaţa cultivată cu grâu. Astfel vor determina o lipsă de grâu şi vor creşte preţul acestuia şi dacă creşterea preţului pe unitatea de măsură este proporţional mai mare decât scăderea producţiei, ceea ce, de altfel, este posibil, atunci cultivatorilor de grâu pe ansamblu li s-ar îmbunătăţi situaţia. Ei vor obţine venituri mai mari, vor putea să cumpere cantităţi mai mari din orice altceva. Tuturor celorlalţi le va fi mai rău, pentru că, dacă toate celelalte condiţii nu se schimbă, toţi ceilalţi vor trebui să dea o cantitate mai mare din ceea ce produc pentru a obţine o cantitate mai mică de grâu. Deci naţiunea, pe ansamblu, va fi cu atât mai săracă. Va fi mai săracă cu cantitatea de grâu care nu a fost cultivată.

Dacă ar fi să analizăm numai situaţia cultivatorilor de grâu, vom constata că aceştia au câştigat şi am putea să nu vedem pierderile care apar şi care sunt mai mari decât câştigurile înregistrate.

Iar acest adevăr se aplică în orice alt domeniu. Dacă datorită unor condiţii meteorologice deosebite creşte brusc recolta de portocale, vor beneficia toţi consumatorii. Lumea se va îmbogăţi cu acele portocale produse în plus. Dar acelaşi lucru îi poate sărăci pe cultivatorii de portocale dacă oferta sporită de portocale nu contracarează efectul produs de preţul redus al portocalelor. Bineînţeles, dacă în astfel de condiţii recolta mea nu este mai mare decât în ceilalţi ani, atunci eu voi pierde cu siguranţă datorită scăderii preţului portocalelor, scădere determinată de abundenţa de portocale.

Şi ceea ce se aplică modificărilor ofertei se aplică şi modificărilor cererii, indiferent dacă acestea au fost cauzate de noi invenţii, descoperiri sau de modificări de gusturi. O maşină nouă de cules bumbac, deşi ar reduce costul lenjeriei de bumbac şi al cămăşilor pentru toată lumea şi ar creşte bunăstarea generală, ar implica şi angajarea unui număr mai mic de culegători de bumbac.

O maşină nouă, care țese o pânză de o calitate superioară şi într-un timp mai redus, va face ca mii de maşini să devină uzate moral şi va determina pierderea unei părți din valoarea capitalului investit în ele, făcându-i astfel mai săraci pe proprietarii lor. Dezvoltarea energiei nucleare, deşi poate oferi avantaje mari omenirii, este atacată de proprietarii minelor de cărbuni şi ai puțurilor de petrol.

Aşa cum nu există îmbunătățiri tehnice care să nu afecteze pe cineva, aşa nu există nici modificări în gusturi sau morală care să nu-i afecteze pe ceilalți. O creştere a sobrietății va scoate din afacere mii de barmani. O scădere a interesului pentru jocurile de noroc îi va forța pe crupieri să-şi caute alte ocupații - mai productive. O creştere a castității masculine va ruina cea mai veche profesie din lume.

Dar de îmbunătățirea moralei nu vor fi afectați doar cei care-şi bazează activitatea pe exploatarea viciilor oamenilor. Printre cei care vor suferi cel mai mult se vor număra cu siguranță aceia care se ocupă de îmbunătățirea moralei. Predicatorii nu vor mai avea de ce să se plângă; reformatorii îşi vor pierde cauzele; cererea pentru ajutorul oferit de ei va scădea. Dacă n-ar exista infractori, am avea nevoie de mai puțini avocați, judecători şi pompieri, n-am avea nevoie de gardieni, de lăcătuşi şi nici de polițişti (cu excepția agenților de circulație).

Într-un sistem în care funcționează diviziunea muncii, cu greu ne putem imagina că satisfacerea într-o măsură crescută a unei nevoi nu ar afecta, cel puțin temporar, pe unii din cei care au făcut investiții sau au făcut eforturi mari de a se califica special pentru a satisface acea nevoie. Dacă s-ar înregistra un progres în întreg ciclul, acest antagonism între interesele întregii comunități şi grupurile specializate nu ar ridica nici o problemă. Dacă în anul în care producția totală de grâu a crescut şi recolta mea a crescut în aceeaşi proporție, dacă şi recolta de portocale şi toate celelalte produse agricole au crescut corespunzător şi dacă şi producția industrială a crescut astfel încât să se mențină la un nivel corespunzător costul de producție, atunci eu, în calitatea mea de cultivator de grâu, nu voi avea de suferit de pe urma creşterii generale a producției de grâu. Prețul unitar al grâului s-ar putea să scadă. Suma totală pe care am obținut-o din producția mea crescută ar putea de asemenea să scadă. Dar dacă şi eu aş putea, datorită sporirii ofertei, să cumpăr la un preț mai mic produsele tuturor celorlalți, atunci n-aş avea de ce să mă plâng. Dacă prețurile tuturor produselor au scăzut în aceeaşi proporție în care a scăzut prețul grâului meu, eu ar trebui, de fapt, s-o duc mai bine, pro-

porţional cu creşterea recoltei mele; şi, similar, şi ceilalţi ar beneficia de oferta sporită de bunuri şi servicii.

Dar progresul economic nu s-a manifestat şi nu se va manifesta niciodată în această manieră uniformă. Se înregistrează dezvoltări ale diferitelor ramuri în momente diferite în timp. Şi dacă creşte brusc oferta produsului la realizarea căruia eu particip direct, sau dacă o descoperire sau o invenţie face ca ceea ce produc eu să nu mai fie necesar, atunci câştigul celorlalţi reprezintă o tragedie pentru mine şi pentru grupul productiv căruia îi aparţin.

De obicei, ceea ce frapează nu este câştigul general, ci pierderea fiecăruia. Faptul că există mai multă cafea şi mai ieftină pentru toată lumea se trece cu vederea; în schimb, se spune doar că unii cultivatori de cafea nu pot supravieţui datorită preţului scăzut. Se omite creşterea producţiei de pantofi la un cost mai mic prin introducerea unei maşini noi; ceea ce se observă este concedierea unui grup de bărbaţi şi femei. Este bine - de fapt, esenţial pentru înţelegerea problemei - să se recunoască greutăţile prin care trece acest grup de bărbaţi şi femei, să li se acorde simpatie şi să se studieze dacă o parte din câştigurile aduse de acest progres nu poate fi folosită pentru a ajuta victimele să-şi găsească un rol productiv în altă parte.

Dar niciodată nu va fi o soluţie reducerea arbitrară a ofertei, împiedicarea descoperirilor ştiinţifice şi a invenţiilor sau sprijinirea oamenilor pentru a realiza un serviciu care şi-a pierdut valoarea. Cu toate acestea, lumea a încercat să facă asta în mod repetat introducând tarife protecţioniste, distrugând echipamentele, arzând cafeaua, utilizând mii de planuri restrictive. Aceasta este doctrina nesănătoasă a bogăţiei prin lipsuri.

Această doctrină poate fi valabilă - din nefericire, întotdeauna doar pentru grupuri izolate de producători -, dacă aceştia pot să menţină oferta scăzută a bunurilor produse de ei, în timp ce toate celelalte bunuri de care au nevoie şi pe care le cumpără sunt oferite din abundenţă. Dar această doctrină nu este bună pentru societate, pe ansamblu. Nu poate fi aplicată universal, pentru că aplicarea sa ar însemna sinucidere economică.

Aceasta este lecţia noastră de economie în forma ei cea mai generală. Multe lucruri pot părea adevărate când studiem un singur grup economic şi aceleaşi lucruri devin iluzii când se iau în considerare interesele tuturor, fie că sunt producători, fie că sunt consumatori.

Scopul ştiinţei economice este de a vedea problema în ansamblu şi nu pe fragmente.

Partea a III-a

Concluzii după treizeci de ani

Capitolul XXVI

CONCLUZII DUPĂ TREIZECI DE ANI

Prima ediţie a acestei cărţi a apărut în 1946. Acum, când scriu aceste rânduri, au trecut treizeci şi doi de ani. Cât s-a învăţat din lecţia prezentată în paginile cărţii în această perioadă?

Dacă ar fi să ne referim la politicieni - la toţi cei care sunt responsabili de formularea şi aplicarea politicii guvernului -, practic nu s-a învăţat nimic. Dimpotrivă, politicile analizate în capitolele anterioare sunt mult mai puternic înrădăcinate şi mai extinse, nu numai în Statele Unite, ci practic în toate ţările lumii, chiar mai mult decât erau când a apărut cartea prima oară.

Ca un exemplu sugestiv, am putea lua inflaţia. Aceasta nu este o politică impusă doar de dragul ei, ci un rezultat inevitabil al majorităţii celorlalte politici intervenţioniste.

Ea reprezintă astăzi simbolul universal al intervenţiei guvernului în toate domeniile.

Ediţia din 1946 a explicat consecinţele inflaţiei, deşi atunci inflaţia era mult mai blândă comparativ cu cea din zilele noastre. Este adevărat că, deşi cheltuielile

guvernului federal au fost în 1926 mai mici de 3 miliarde $ şi s-a înregistrat un surplus, în anul 1946 cheltuielile s-au ridicat la 55 miliarde $ şi s-a înregistrat un deficit de 16 miliarde $. Totuşi, în anul fiscal 1947, o dată cu sfârşitul războiului, cheltuielile au scăzut la 35 miliarde $ şi s-a înregistrat un surplus de 4 miliarde $. Oricum, în anul fiscal 1978, cheltuielile s-au ridicat la 451 miliarde $, iar deficitul a fost de 49 miliarde $.

Toate acestea au fost însoţite de o creştere enormă a cantităţii de bani - de la 113 miliarde $ depozite la vedere, plus bani în circulaţie în afara băncilor în 1947, la 357 miliarde $ în august 1978. Cu alte cuvinte, oferta de bani a crescut de mai mult de trei ori în această perioadă.

Efectul acestei creşteri a sumei de bani în circulaţie a fost creşterea dramatică a preţurilor. Indicele preţurilor consumatorilor era în 1946 de 58,5. În septembrie 1978 era de 199,3. Preţurile au crescut de peste trei ori.

Politica inflaţiei, după cum am spus, este impusă parţial doar de dragul ei. La peste patruzeci de ani de la publicarea cărţii „General Theory" a lui John Maynard Keynes, şi la peste douăzeci de ani de la discreditarea cărţii de către analişti şi de experienţă, mulţi dintre politicienii noştri continuă să recomande extinderea cheltuielilor pentru reducerea şomajului, deşi bugetul este în deficit. Ironia este că ei fac această recomandare în condiţiile în care din ultimii patruzeci şi opt de ani, patruzeci şi unu au înregistrat un deficit al bugetului, iar acest deficit a atins valoarea de 50 miliarde $ pe an. O şi mai mare ironie este că, nefiind mulţumiţi cu promovarea acestor politici în ţara lor, oficialităţile americane au mustrat aspru alte ţări, mai ales Germania şi Japonia, că nu promovează aceste politici „de expansiune economică". Asta seamănă mult cu vulpea lui Esop, care, când şi-a pierdut coada, le-a îndemnat pe toate celelalte vulpi să şi le taie pe-ale lor.

Unul dintre cele mai dezastruoase rezultate ale politicii economice bazate pe miturile lui Keynes este nu numai că duce la o inflaţie din ce în ce mai mare, dar mai ales distrage sistematic atenţia de la cauzele reale ale şomajului, respectiv salariile excesive impuse de sindicate, legile care stabilesc nivelul minim al salariilor, asistenţă excesivă şi prelungită pentru şomeri şi ajutoare de şomaj mult prea generoase.

Dar inflaţia, deşi parţial provocată în mod deliberat, reprezintă astăzi principala consecinţă a altor intervenţii ale guvernului în economie. Este, pe scurt, consecinţa Statului Redistribuirii, consecinţa tuturor politicilor prin care se iau bani de la

Petre ca să i se dea de pomană lui Paul.

Ne-ar fi uşor să urmărim acest proces şi efectele sale dezastruoase, dacă am face-o utilizând doar un singur indicator - cum ar fi venitul anual garantat, care a fost propus şi luat cu seriozitate în discuţie de către comitetele Congresului la începutul anilor '70. Această propunere consta în a impozita mai consecvent şi mai ferm toate veniturile înregistrate deasupra mediei şi de a le distribui celor care trăiesc sub un aşa-numit prag al sărăciei, în vederea asigurării unui venit pentru aceştia - fie că erau dispuşi sau nu să muncească -, venit care să „le permită un trai demn". Ar fi greu de imaginat un plan care să descurajeze mai tare munca şi eventual să-i sărăcească pe toţi.

Dar în loc de a adopta această unică măsură care să aducă ruina dintr-o mişcare, guvernul nostru a preferat să elaboreze o sută de legi al căror efect să fie o redistribuire pe criterii selective. Aceste măsuri pot scăpa din vedere întregi grupuri într-adevăr nevoiaşe; dar pe de altă parte pot revărsa asupra altor grupuri o varietate de beneficii, subvenţii şi alte înlesniri. Printre aceste beneficii se numără asistenţa socială, diverse tipuri de asistenţă medicală (Medicare, Medicaid), asigurări de şomaj, bonuri de hrană, avantaje pentru veterani, subvenţii agricole, construcţii de case şi chirii subvenţionate, ajutor pentru familiile care au copii handicapaţi, precum şi asistenţă directă de toate felurile, inclusiv ajutor pentru persoanele în vârstă, pentru orbi şi pentru handicapaţi. Guvernul federal a estimat că pentru aceste din urmă categorii a oferit ajutor guvernamental unui număr de peste 4 milioane de persoane - fără a lua în calcul şi asistenţa oferită de primării şi de fiecare stat în parte. Recent, un autor a numărat şi a examinat nici mai mult nici mai puţin decât patruzeci şi patru de programe de ajutoare pentru creşterea bunăstării. Cheltuielile guvernamentale în acest domeniu au fost în 1976 de 187 miliarde $. Creşterea medie a acestor programe pe perioada 1971-1976 a fost de 25% pe an - de 2,5 ori mai mare decât rata de creştere a produsului naţional brut estimat pentru aceeaşi perioadă. Cheltuielile propuse pentru 1979 erau de peste 250 miliarde $. Similar extraordinarei dezvoltări a acestor cheltuieli de ajutorare s-a dezvoltat o „industrie naţională" a bunăstării, care se compunea, în 1978, din 5 milioane muncitori angajaţi de stat sau de particulari care distribuiau bani şi servicii unui număr de 50 de milioane de beneficiari*.

---

* *Charles D. Hobbs - „The Welfare Industry" (Washington, D.C.: Heritage Foundation, 1978).*

Aproape toate celelalte ţări occidentale au programe similare de ajutorare, deşi uneori acestea sunt mai integrate. Iar pentru a implementa astfel de programe au trebuit să recurgă din ce în ce mai mult la impozite draconice.

Să luăm Marea Britanie, de exemplu. Guvernul Marii Britanii a legiferat impozite pe veniturile personale rezultate din muncă (venit „câştigat prin muncă") de până la 83% şi impozite pe veniturile personale rezultate din investiţii (venituri „care nu au fost câştigate prin muncă") de până la 98%. Ar trebui, oare, să fim surprinşi că s-au descurajat munca şi investiţiile şi, astfel, au fost descurajate profund producţia şi ocuparea forţei de muncă?

Calea cea mai sigură de a reduce gradul de ocupare a forţei de muncă o reprezintă hărţuirea patronilor. Calea cea mai sigură de a menţine scăzut nivelul salariilor o reprezintă eliminarea tuturor stimulentelor de a investi în maşini şi echipamente noi şi eficiente. Dar aceasta devine, pe zi ce trece şi din ce în ce mai mult, politica promovată de guvernele de pretutindeni.

Şi, totuşi, impozitarea aceasta draconică nu a reuşit să furnizeze venituri suficiente care să poată ţine pasul cu cheltuielile nesăbuite făcute de guverne şi presupuse de schemele de redistribuire a veniturilor. Rezultatul a fost înregistrarea de deficite bugetare cronice şi din ce în ce mai mari şi deci inflaţie cronică crescândă în toate ţările lumii.

De treizeci de ani, Citibank din New York ţine evidenţa inflaţiei pe perioade de zece ani. Calculele se bazează pe estimările costului vieţii publicate de fiecare guvern în parte. În lucrarea sa de sinteză economică, publicată în octombrie 1977, include înregistrarea evoluţiei inflaţiei în cincizeci de ţări. Aceste cifre arată că în 1976, de exemplu, marca vest-germană - care stătea cel mai bine - îşi pierduse 35% din puterea de cumpărare în ultimii zece ani; francul elveţian pierduse 40%, dolarul american 43%, francul francez 50%, yenul japonez 57%, coroana suedeză 47%, lira italiană 56%, iar lira britanică 61%. În ceea ce priveşte America Latină, cruzeiro brazilian îşi pierduse 89% din valoare, iar pesosul uruguayan, cel chilian şi cel argentinian pierduseră peste 99% din valoare.

Când se compară cu anul anterior sau cu nivelul înregistrat cu doi ani în urmă, deprecierea monedelor pare a fi mai moderată; dolarul american se deprecia în 1977 cu o rată anuală de 6 %; francul francez cu 8,6%; yenul japonez cu 9,1%; coroana suedeză cu 9,5%; lira engleză cu 14,5%, lira italiană cu 15,7% şi peseta spaniolă cu 17,5%. În ce priveşte ţările Americii Latine, moneda braziliană se

deprecia *anual* cu 30,8%, cea uruguayană cu 35,5%, cea chiliană cu 53,9%, iar cea argentiniană cu 65,7%.

Îl las pe cititor să-şi imagineze haosul pe care-l produceau aceste rate de depreciere în economiile ţărilor respective şi suferinţele pe care le îndurau milioanele de locuitori ai acestora.

După cum am arătat, aceste rate ale inflaţiei, ele însele cauză a atâtor suferinţe, au fost în mare parte consecinţe ale altor intervenţii ale guvernelor în economie. Practic toate aceste intervenţii ilustrează şi subliniază involuntar concluzia acestei cărţi. Toate aceste politici s-au bazat pe intenţia de a oferi unele beneficii imediate unui anumit grup. Promotorii acestor politici nu şi-au dat seama care vor fi consecinţele lor secundare - respectiv efectele acestor intervenţii pe termen lung asupra tuturor.

Pe scurt, în ceea ce-i priveşte pe politicieni, ideile pe care a încercat această carte să le difuzeze cu mai mult de treizeci de ani în urmă se pare că nu au găsit ecou nicăieri.

Dacă trecem în revistă toate capitolele acestei cărţi, constatăm că, practic, se continuă aplicarea aceloraşi politici ca şi la momentul primei editări a cărţii, dar acum cu o şi mai mare obstinaţie. Guvernele de pretutindeni încearcă, încă, să rezolve problema şomajului prin lucrări publice, şomaj care, însă, este tocmai o consecinţă a politicilor promovate de ele. Legiferează impozite mai mari ca oricând. Continuă să recomande expansiunea creditelor. Majoritatea lor îşi stabilesc ca scop final „ocuparea completă a forţei de muncă". Continuă să impună cote de import şi tarife protecţioniste. Încearcă să-şi crească exporturile depreciindu-şi, în continuare, moneda. Fermierii mai fac încă „greve" pentru obţinerea de „preţuri de paritate". Guvernele continuă să încurajeze unele industrii neprofitabile. Fac încă eforturi pentru a „stabiliza" preţurile anumitor bunuri de consum.

Crescând preţurile bunurilor de consum ca urmare a deprecierii monedelor lor, guvernele continuă să îi învinuiască de existenţa acestor preţuri ridicate pe producătorii particulari, pe vânzători şi pe „profitori". Impun limitări ale preţurilor petrolului şi gazelor naturale, pentru a descuraja efectuarea de noi prospecţiuni exact când acestea sunt mai necesare sau apelează la fixarea sau „controlul general" al salariilor şi preţurilor. Continuă să controleze nivelul chiriilor în ciuda dezastrului evident pe care acesta l-a cauzat. Nu numai că perpetuează legi ale salariului minim, dar îi tot cresc nivelul, cu tot şomajul cronic pe care îl cauzează.

Continuă să facă legi care oferă privilegii speciale şi imunităţi sindicatelor; să oblige muncitorii să devină sindicalişti; să tolereze pichetele şi alte forme de coerciţie şi să-i forţeze pe patroni să „negocieze cu bună-credinţă" cu astfel de sindicate - adică să facă cel puţin unele concesii la cererile acestora. Intenţia tuturor acestor măsuri este de a „ajuta forţa de muncă". Dar rezultatul nu este altul decât continuarea, prelungirea şi adâncirea şomajului şi reducerea, pe ansamblu, a salariilor.

Cea mai mare parte a politicienilor continuă să ignore necesitatea obţinerii de profituri, să supraestimeze nivelul mediu al acestora, să denunţe profituri anormale peste tot, să le impoziteze în mod excesiv şi uneori chiar să deplângă existenţa profiturilor.

Teama de capitalizare pare să fie astăzi mai înrădăcinată ca niciodată. Ori de câte ori se înregistrează un declin al afacerilor, politicienii de azi consideră că principala cauză ar prezenta-o „cheltuielile insuficiente pentru consum".

Concomitent cu încurajarea de a cheltui cât mai mult pentru consum, ei ridică stavile şi penalităţi în calea economisirii şi investiţiilor. Metoda de bază prin care fac asta este astăzi, după cum am văzut deja, promovarea sau accelerarea inflaţiei. Rezultatul este că azi, pentru prima dată în istorie, nici o naţiune nu foloseşte standardul monetar „metal" şi practic toate guvernele îşi păcălesc poporul tipărind bani de hârtie care sunt supuşi deprecierii cronice.

Tot în acest sens, vă propun să examinăm tendinţa care se manifestă astăzi nu numai în Statele Unite, ci şi în alte ţări, şi anume aceea de a scăpa din mâini programele sociale. Am aruncat deja o privire asupra imaginii de ansamblu, dar acum haideţi să studiem mai în amănunt un exemplu sugestiv - asistenţa socială în Statele Unite.

Legea asistenţei sociale în forma sa iniţială a fost votată în 1935. Teoria care a stat la baza emiterii sale a fost aceea că oamenii nu economiseau suficient de mult în timpul vieţii productive şi astfel, când ajungeau prea bătrâni ca să mai lucreze, se găseau în poziţia de a nu avea resurse de trai. S-a considerat că această problemă putea fi rezolvată dacă erau obligaţi să se asigure, patronii erau şi ei obligaţi să contribuie cu jumătate din prima de asigurare, astfel încât muncitorii să poată să înceteze să mai muncească când ajungeau la vârsta de şaizeci şi cinci de ani sau mai mult. Asistenţa socială urma să fie un plan de asigurări complet autofinanţat bazat pe principii stricte de actualizare. Urma să fie

constituit un fond suficient de mare din care să se poată plăti cererile viitoare.

Acest sistem nu a fost însă realizat practic. Fondul de rezervă exista pe hârtie. Guvernul a utilizat sumele primite din taxele plătite de muncitori pentru asistenţă socială fie pentru cheltuieli curente, fie pentru a plăti beneficii speciale. Începând cu 1975, plăţile curente de asigurări au devenit mai mari decât veniturile rezultate din taxe.

Apoi Congresul, practic în fiecare sesiune, a găsit căi de a creşte sumele plătite ca asistenţă socială, de a lărgi numărul categoriilor cărora li se adresează asistenţa socială şi de a adăuga noi forme de „asigurare socială". După cum spunea un comentator în 1965, la puţin timp după instituirea asigurării medicale „Medicare": „În fiecare din ultimii şapte ani electorali au fost instituite noi îndulciri ale asistenţei sociale".

Pe măsură ce a crescut inflaţia, beneficiile plătite de asistenţa socială au fost crescute într-un ritm care a depăşit cu mult creşterea inflaţiei. Politica tipică a fost de a oferi beneficii în prezent şi de a împinge costurile în viitor. Totuşi acel viitor a sosit; şi din nou, la fiecare câţiva ani, Congresul a trebuit să crească impozitele percepute atât muncitorilor, cât şi proprietarilor.

Taxele au crescut continuu nu numai procentual, ci a crescut continuu şi fracţiunea din salariu care se impozita (baza de impozitare). Conform legii din 1935, se impozitau numai primii 3 000 $. Procentele de impozitare iniţiale erau foarte scăzute. Dar între 1965 şi 1977, de exemplu, impozitul pentru asistenţă socială a crescut de la 4,4% pentru primii 6 600 $ venituri din muncă (percepuţi atât salariatului, cât şi patronului) la un impozit global de 11,7% pe primii 16 500 $. (Între anii 1960 şi 1977, impozitul total anual a crescut cu 572%, sau cu 12% pe an, iar pentru viitor se prevede o creştere şi mai mare.)

La începutul lui 1977, datoriile fără acoperire ale asistenţei sociale erau estimate oficial la 4,1 *trilioane* dolari.

Nimeni nu poate spune astăzi dacă asistenţa socială este într-adevăr un program de asigurare sau doar un sistem de ajutorare foarte complicat. Cea mai mare parte a celor care beneficiază de aceasta sunt asiguraţi că şi-au „câştigat" şi că şi-au „plătit" beneficiile pe care le primesc. Cu toate acestea, nici o companie particulară nu şi-ar fi putut permite să plătească aceste beneficii din „primele" efectiv plătite. Cât priveşte anul 1978, când muncitorii cu salarii mici ieşeau la pensie, sumele primite lunar reprezentau 60% din ce câştigau muncind. Muncitorii

cu venituri medii primesc 45%. Pentru cei cu salarii extraordinar de mari, procentul scade la 10 sau la 5%. Dacă asistenţa socială este concepută ca un sistem de ajutorare, este, oricum, un sistem ciudat, din care beneficiază tot cei care au câştigat cele mai mari salarii.

Cu toate acestea, asistenţa socială este încă sacrosanctă. Toţi congresmenii consideră că ar fi curată sinucidere politică o propunere de a elimina sau de a reduce nu numai asistenţa oferită în prezent, dar chiar şi pe cea promisă pentru viitor. Sistemul american de asistenţă socială trebuie să apară astăzi ca un avertisment serios privind tendinţa oricărui program de ajutorare, de redistribuire sau de „asigurare" ca, o dată introdus, să scape complet de sub control.

Pe scurt, principala problemă cu care ne confruntăm astăzi nu este de natură economică, ci politică. Economiştii serioşi sunt de acord asupra a ceea ce trebuie întreprins. Practic toate încercările guvernelor de a redistribui bogăţia şi veniturile tind să reducă stimulentele pentru producţie şi să ducă la sărăcire generalizată. Este datoria guvernului să creeze şi să impună un cadru legal care să interzică politica forţei şi frauda. Dar guvernul trebuie să se abţină de la intervenţii concrete în sfera economică. Principala funcţie economică a guvernului este de a menţine şi de a încuraja o piaţă liberă. Când Alexandru cel Mare l-a vizitat pe Diogene şi l-a întrebat dacă poate face ceva pentru el, se spune că Diogene ar fi replicat: „Da, să te dai puţin la o parte ca să mă pot bucura de soare". Orice cetăţean este îndreptăţit să ceară un asemenea lucru guvernului său.

Imaginea este întunecată, dar nu lipsită de speranţă. Ici-colo se pot vedea spărturi în nori. Oamenii îşi dau din ce în ce mai mult seama că guvernul nu le poate oferi nimic fără ca mai înainte să fi luat de la altcineva - sau chiar de la ei înşişi. Înlesniri sporite pentru un anumit grup înseamnă impozite mai mari sau creşteri ale deficitelor bugetare şi inflaţie mare. Iar în final inflaţia dezorganizează producţia şi o îndreaptă într-o direcţie greşită. Chiar şi câţiva politicieni au început să realizeze acest lucru, iar unii dintre ei au avut şi curajul să facă afirmaţii deschise.

În plus, au apărut semne clare că se produc reorientări doctrinare. Adepţii lui Keynes şi ai New Deal-ului par să fie într-o mişcare lentă de retragere. Se aud din ce în ce mai tare şi mai clar vocile conservatorilor, libertarienilor şi ale altor apărători ai întreprinderii libere. Iar numărul lor continuă să crească. În rândul tinerilor se înregistrează o creştere a numărului discipolilor „Şcolii austriece de economie".

Există o speranță întemeiată că politica publică se va modifica înainte ca răul făcut de măsurile și tendințele actuale să devină ireparabil.

O notă asupra cărţilor

Cei care doresc să continue să citească despre ştiinţa economică ar trebui să se orienteze către o lucrare de dimensiuni şi dificultate medii. Nu ştiu să existe vreo carte care să satisfacă aceste cerinţe, dar s-au tipărit câteva care, împreună, o fac. O carte excelentă (126 de pagini) este „Essentials of Economics" (Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education), de Faustino Balvé, care expune pe scurt principiile şi politicile economice.

O carte care tratează aceleaşi subiecte, dar într-un spaţiu mai larg (327 de pagini), este „Understanding the Dollar Crisis", de Percy L. Greaves (Belmont, Mass.: Western Islands, 1973). Bettina Bien Greaves a adunat o serie de conferinţe pe teme economice în două volume numite „Free Market Economics" (Foundation for Economic Education).

Cititorul care vrea să înţeleagă, şi se simte pregătit pentru asta, ar fi bine să citească după aceea cartea „Human Action", de Ludwig von Mises (Chicago: Contemporary Books, 1949, 1966, 907 pagini). Această carte extinde unitatea logică şi precizia ştiinţei economice mai mult decât o face orice altă lucrare anterioară. O lucrare în două volume, scrisă la treisprezece ani după apariţia lucrării „Human Action", este „Man, Economy and State" (Mission, Kan.: Sheld, Andrews and McMeel, 1962, 987 pagini), al cărei autor este un fost student de-al lui Mises, Murray N. Rothbard. Această lucrare conţine materiale originale şi penetrante; expunerea este de o luciditate admirabilă, iar modul în care a fost

concepută o face, din unele puncte de vedere, mai bună pentru studiu decât marea lucrare a lui Mises.

Cărţi de dimensiuni reduse care tratează anumite probleme economice sunt: „Planning for Freedom", de Ludwig von Mises (South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1952), şi „Capitalism and Freedom", de Milton Friedman (Chicago: University of Chicago Press, 1962). Ar mai fi şi un excelent pamflet scris de Murray N. Rothbard: „What Has Government Done to Our Money?" (Santa Ana, Calif.: Rampart College, 1964, 1974, 62 pagini). Autorul acestei cărţi a publicat o lucrare care tratează problema serioasă a inflaţiei, „The Inflation Crisis, and How to Resolve It" (New Rochelle, N.Y.: Arlington House, 1978). Lucrări recente care analizează ideologiile actuale şi noile dezvoltări ale acestora dintr-un punct de vedere similar lucrării de faţă este lucrarea mea: „The Failure of the «New Economics»: An Analysis of the Keynesian Fallacies" (Arlington House, 1959); „The Road to Serfdom" (1945), de F.A. Hayek, şi monumentala carte a aceluiaşi autor: „Constitution of Liberty" (Chicago: University of Chicago Press, 1960). Cartea lui Ludwig von Mises: „Socialism: An Economic and Sociological Analysis" (Londra: Jonathan Cape, 1936, 1969), este cea mai mai devastatoare şi completă critică adusă vreodată doctrinelor colectiviste.

Bineînţeles, cititorul nu trebuie să scape din vedere lucrarea lui Frederic Bastiat „Economic Sophisms" (1844) şi mai ales eseul „What Is Seen and What Is Not Seen".

Cei care sunt interesaţi de studiul clasicilor economici ar fi bine să-i studieze în ordine cronologică inversă. Astfel îi sfătuiesc să citească, în ordine: Philipe Wicksteed, „The Common Sense of Political Economy", 1911; John Bates Carke, „The Distribution of Wealth", 1899; Eugen von Böhm-Bawerk, „The Positive Theory of Capital", 1888; Karl Menger, „Principles of Economics" 1871; John Stuart Mill, „Principles of Political Economy", 1848; David Ricardo, „Principles of Political Economy and Taxation", 1817; şi Adam Smith, „The Wealth of Nations", 1776.

Ştiinţa economică se dezvoltă în multe direcţii. S-au scris sute de cărţi doar pe subiecte specializate, cum ar fi banii şi funcţionarea băncilor, comerţ exterior şi relaţii financiare internaţionale, impozite şi finanţe publice, control guvernamental, capitalism şi socialism, relaţii între salarii şi forţa de muncă, dobândă şi capital, economia agriculturii, chirie, preţuri, profituri, pieţe, competiţie şi monopol, valoare

şi utilitate, statistică, cicluri economice, bogăție şi sărăcie, spațiu locativ, asigurare socială, servicii publice, matematică economică, studii ale diferitelor industrii şi de istorie economică. Dar nimeni nu poate să înțeleagă în fapt aceste domenii particulare dacă nu cunoaşte principiile de bază ale științei economice şi interconexiunile complexe dintre toți factorii economici. După ce a citit suficient de multă economie generală, atunci poate fi sigur că va găsi singur lucrările de calitate din domeniul său particular de interes.

TIPARUL EXECUTAT LA
INTERGRAPH

ISBN 973-96709-2-x

Preţ: 7 000 lei

LECȚIA DE ECONOMIE

7000 lei

BUSINESS TECH INTERNATIONAL